



**ROOTS, COLIVING – PLAN DE EMPRESA**

**PAU VIRGILI TUDELA**

**ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

**FRANCESC FONT COT**

**JUNY 2019**

Agradezco este trabajo a mi tutor Francesc Font Cot por proporcionarme la ayuda necesaria en todo momento. También quiero agradecer a mis compañeros de Colonial que me han ayudado a resolver diversas cuestiones técnicas.

Y, por último, agradecer a todos aquellos que han dedicado tiempo en leerse el trabajo y proporcionarme un feedback para poder mejorar algunos aspectos.

## RESUMEN EJECUTIVO

ROOTS nace a partir de un inocente comentario “*Google no vendrá a Barcelona porque no tiene dónde colocar a sus trabajadores, acabará en Lisboa*”. Era la pieza que faltaba al puzzle para decidir que trabajo de fin de grado realizaba. Otras piezas eran producto de oportunidades profesionales que me han permitido descubrir el lado más innovador de un sector inmobiliario anclado a lo tradicional, que desde hacía poco volvía al tablero de juego. Me han permitido ver crecer el negocio del *coworking*, el impacto en la transformación de los espacios de trabajo y cómo crece a nivel mundial. Al mismo tiempo, he podido comprender cómo la tecnología está tocando a la puerta mediante el desarrollo del *proptech*, con todas las ventajas y las aplicaciones propias del siglo XXI que buscan transformar el mundo inmobiliario. La primera pieza que completaba ese puzzle eran meses de titulares de empresas tecnológicas que decidían apostar por la ciudad de Barcelona, concretamente el distrito del 22@, para establecer equipos de investigación o expandir sus negocios en el continente europeo.

Con todos estos ingredientes nace ROOTS, un espacio de *coliving* para personas que comparten mismas aficiones, dando respuesta a la creciente necesidad de estas nuevas empresas tecnológicas de traer a la ciudad talento extranjero. Haciendo posible abrir una de las grandes barreras del ir a trabajar lejos de un hogar. ROOTS intenta llenar ese vacío, logrando que los primeros meses el trabajador no tenga que preocuparse de nada, pueda conocer a gente nueva con quien comparta cosas en común y pueda hacer raíces en esta nueva ciudad.

La actividad económica de ROOTS consiste en el alquiler de estudios para todas las empresas tecnológicas que han llegado y llegarán a la ciudad estos últimos años. De modo que puedan alojar durante los primeros meses a sus trabajadores, simplificando el proceso de adaptación y logrando así que estén más predispuestos a dar el difícil paso de mudarse a un lugar lejano.

A lo largo de las próximas páginas encontrarás el plan de empresa que se ha diseñado para llevar a cabo este proyecto. Sabemos cómo y dónde empieza, pero no como acaba, una parte de la respuesta está en tu mano.

## ÍNDICE

<b>1. ROOTS S.L .....</b>	<b>1</b>
1.1 Misión .....	1
1.2 Visión .....	1
1.3 Valores .....	1
1.4 Principales indicadores del proyecto .....	2
<b>2. DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO PROMOTOR .....</b>	<b>3</b>
2.1 Formación, experiencia profesional y empresarial de los promotores .....	3
<b>3. ACTIVIDAD DE LA EMPRESA .....</b>	<b>4</b>
3.1 ¿Que es el <i>coliving</i> ? .....	4
3.2 Propuesta de valor de la empresa .....	5
3.3 Características de los productos y servicios de Roots .....	6
3.4 Colaboraciones clave en el proceso productivo .....	9
3.5 Elementos innovadores .....	10
<b>4. UBICACIÓN PREVISTA.....</b>	<b>12</b>
4.1 Criterios de elección .....	12
4.2 Descripción de terrenos, edificios, instalaciones .....	12
<b>5. MERCADO .....</b>	<b>14</b>
5.1 Contexto macroeconómico del mercado.....	14
5.2 Evolución histórica del mercado oficinas de Barcelona, principales KPI'S .	16
5.3 Barcelona un HUB tecnológico en el sur de Europa .....	21
5.4 Principales competidores .....	22
<b>6. COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO .....</b>	<b>26</b>
6.1 Determinación del precio de venta y su comparación con la competencia ...	26
6.2 Política de comunicación.....	26
<b>7. RECURSOS HUMANOS .....</b>	<b>28</b>
7.1 Perfil y competencias de las personas que se contratarán .....	28
7.2 Asignación de responsabilidades por puesto de trabajo .....	28
7.3 Tipo de contrato y convenio de aplicación .....	29
7.4 Horarios y distribución jornadas laborales.....	29
<b>8. ANÁLISIS DAFO .....</b>	<b>31</b>

<b>9. PLANIFICACIÓN TEMPORAL DE LA PUESTA EN MARCHA .....</b>	<b>32</b>
<b>10. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....</b>	<b>33</b>
<b>10.1 Inversiones y política de amortizaciones .....</b>	<b>33</b>
<b>10.2 Financiación, aportaciones ajenas.....</b>	<b>35</b>
<b>10.3 Ingresos.....</b>	<b>35</b>
<b>10.4 Costes .....</b>	<b>37</b>
<i>10.4.1 Costes variables .....</i>	<i>37</i>
<i>10.4.2 Costes de personal.....</i>	<i>38</i>
<i>10.4.3 Costes fijos .....</i>	<i>39</i>
<b>10.5 Política de circulante .....</b>	<b>40</b>
<b>10.6 Punto de equilibrio .....</b>	<b>42</b>
<b>10.7 Cuenta de resultados provisionales.....</b>	<b>43</b>
<b>10.8 Balance provisional.....</b>	<b>45</b>
<b>10.9 Previsión de tesorería .....</b>	<b>46</b>
<b>11. ANEXOS .....</b>	<b>47</b>
<b>Anexo 1. Ventas mensuales .....</b>	<b>48</b>
<b>Anexo 2. Costes Operativos .....</b>	<b>50</b>
<b>Anexo 3. Cuentas de Resultados.....</b>	<b>55</b>
<b>Anexo 4. Balances de situación.....</b>	<b>58</b>
<b>Anexo 5. Cash Flows.....</b>	<b>61</b>
<b>Anexo 6. Proveedores .....</b>	<b>64</b>
<b>Anexo 7. Clientes.....</b>	<b>67</b>
<b>Anexo 8. Otros elementos del circulante .....</b>	<b>70</b>
<b>Anexo 9. Precios principales competidores .....</b>	<b>73</b>
<b>12. BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>76</b>
<b>13. GLOSARIO.....</b>	<b>77</b>



## 1. ROOTS S.L

### 1.1 Misión

Facilitar a todas las empresas la internalización de sus trabajadores hacia nuevas ciudades donde puedan instalarse durante los primeros meses.

### 1.2 Visión

Las ciudades nunca han parado de transformarse, son un organismo vivo en constante evolución, esconden miles de historias y secretos. Queremos formar una comunidad con quien los individuos puedan descubrir el nuevo entorno en el que viven.

Ponemos a disposición de las empresas un espacio donde se puedan juntar personas y sea más fácil establecer nuevas amistades con quien compartan pasiones y elementos en común.

### 1.3 Valores

- **Juntos:** Entre todos somos más. “A veces, la persona a la que nadie imagina capaz de nada, es la que hace cosas que nadie imagina” **Joan Clarke.**
- **Apasionados:** Contamos con la ilusión de hacer algo distinto, nuevo, único.  
Somos gente joven donde todos formamos parte del proyecto y compartimos la pasión por este.
- **Creativos:** Para ello recogemos todas las ideas y propuestas vengan de donde vengan.
- **Únicos y auténticos:** Sabemos que no somos perfectos ni pretendemos serlo. Somos transparentes y queremos ser los mejores antes que los primeros.
- **Incansables:** Somos persistentes por muchos obstáculos que encontremos por el camino.



## 1.4 Principales indicadores del proyecto

### 1. Cuenta de resultados

En Euros	Inicio	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas	-	343.040	1.426.324	1.922.830
EBITDA	(3.000)	86.172	843.299	1.264.335
<b>Resultado Neto</b>	<b>(3.000)</b>	<b>930</b>	<b>496.247</b>	<b>812.024</b>

### 2. Presupuesto de Tesorería

En Euros	Inicio	Año 1	Año 2	Año 3
Flujos Efectivo actividades de Explotación	5.422.543	(2.580.387)	442.267	1.112.225
Flujos Efectivo actividades de Inversión	(12.238.930)	(990.216)	-	-
Flujos Efectivo actividades de Financiación	11.000.000	-	-	-
<b>Flujo de Efectivo Libre</b>	<b>4.183.613</b>	<b>(3.570.603)</b>	<b>442.267</b>	<b>1.112.225</b>

### 3. Balance de situación

En Euros	Inicio	Año 1	Año 2	Año 3
Activo no corriente	10.114.818	10.848.246	10.666.610	10.484.974
Activo corriente	6.307.725	2.898.436	1.065.277	2.177.503
<b>ACTIVO</b>	<b>16.422.543</b>	<b>13.746.683</b>	<b>11.731.888</b>	<b>12.662.477</b>
Fondos Propios	10.997.000	10.997.930	11.494.177	12.306.201
Pasivo No Corriente	-	-	-	-
Pasivo corriente	5.425.543	2.748.752	237.710	356.276
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>16.422.543</b>	<b>13.746.683</b>	<b>11.731.888</b>	<b>12.662.477</b>

Fuente: elaboración propia.



## **2. DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO PROMOTOR**

### **2.1 Formación, experiencia profesional y empresarial de los promotores**

Los promotores principales del proyecto son:

Pau Virgili Tudela, estudiante de cuarto curso del grado de Administración y Dirección de Empresas (ADE) por la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB). Desde el año 2018 trabaja en el sector inmobiliario para Inmobiliaria Colonial en el departamento de desarrollo corporativo especializado en el área de *controlling and reporting*.

Francesc Font Cot, emprendedor e inversor en múltiples startups, con más de 15 años de experiencia internacional en estrategias de marketing y gestión de equipos. Docente en la UAB en estrategia de negocio e iniciativas empresariales y en ESADE Business School en formación ejecutiva. En la actualidad, también es CEO de Carethy.



### 3. ACTIVIDAD DE LA EMPRESA

La actividad principal de Roots consiste en el alquiler y en la promoción de espacios de carácter residencial. Por tanto, la actividad principal de la Sociedad es el negocio de patrimonio, que Roots desarrolla en Barcelona, España.

A estos efectos, por “negocio de patrimonio” se entiende la administración de la cartera inmobiliaria en rentabilidad formada por edificios de *coliving*.

Desarrolla el negocio de *coliving* dentro del segmento residencial de calidad, ubicado en el centro de negocios de Barcelona.

#### 3.1 ¿Que es el *coliving*?

- **The Collective:** *“Coliving is a new way for people to live in cities, designed to provide convenience, quality and a genuine sense of community.”*
- **Open door:** *“We see coliving as a platform for your life. For becoming your best self by being part of something bigger. For sharing space, skills, resources and dreams with other inspiring and creative people. For living a life on purpose.”*
- **Ollie:** *“Coliving is an emerging trend in housing that enriches the living experience through community engagement, allowing residents to cultivate meaningful relationships and experiences at home. The coliving concept reflects the shifting value system of today's renters - values that embrace the quality of relationships and experiences over the quantity of square footage.”*
- **Common:** *“Coliving is simply a way to make living in a city work better for you. A Common, our coliving homes provide private furnished bedrooms within beautiful shared suites, where convenience and value go hand-in-hand with comfort and community.”*

Da la sensación de que el *coliving* es algo nuevo, pero si hacemos memoria podríamos encontrar semejanzas en las colonias textiles del siglo XIX en Cataluña. Estas representaron una transformación industrial, tecnológica y social del territorio. La colonia estaba compuesta por una fábrica principal, que correspondía al lugar de trabajo, a su alrededor se asentaban las casas y se iban instalando todos los servicios necesarios para los trabajadores, como por ejemplo, la iglesia o la escuela para los hijos. Generando de esta forma una comunidad en el entorno de la colonia.





¿Puede ser el *coliving* un concepto 2.0 que ha evolucionado para una sociedad tecnológica e interconectada pero que se inspira en ciertos elementos del pasado?

Una búsqueda rápida en Internet introduciendo en el navegador de Google “*coliving* barcelona” nos devuelve titulares del nuevo reto que deberá emprender la ciudad en los próximos años. Al mismo tiempo, nos aparece un espacio de *coliving*: “**Barcelona coliving a Landing Pad**” situado en el barrio del Poble Sec, es un espacio de *coliving*, pero no se asemeja al concepto por el que nosotros apostamos. El modelo de *coliving* de Roots se asemeja más a las empresas que han definido el concepto líneas más arriba.

El pasado 26 de abril de 2019, en *Expansión* apareció una noticia<sup>1</sup> donde **Projects**, empresa alemana de *coliving* que desarrolla su actividad en la ciudad de Berlín, anunciaba la apertura de su primer centro en la capital española, concretamente en el barrio de Tetuán.

A día de hoy, el *coliving* sigue siendo un desconocido dentro del mundo inmobiliario, pero sigue los pasos del *coworking* que está revolucionando el diseño de los espacios de trabajo de todo el mundo. En marzo de 2019, se celebró la 30 edición del *Mipim-Real Estate*, bajo el nombre *The World's leading property market* en Cannes, Francia. En el evento se abordaron los distintos cambios que está experimentando el sector inmobiliario, las nuevas preferencias de los consumidores y las claves para adaptarse al nuevo entorno de la economía colaborativa. Las nuevas modalidades de consumo como el “*coworking*” y el “*coliving*” aparecieron en mesas redondas y en conferencias reflejando el interés que despiertan estos nuevos conceptos disruptivos del mundo inmobiliario.

### 3.2 Propuesta de valor de la empresa

Uno de los grandes retos que tienen que afrontar las empresas del siglo XXI es la captación de talento. Las empresas tecnológicas ya han absorbido, prácticamente en su totalidad, la oferta de talento local y ahora se ven obligadas a importarlo.

Es por este motivo, que las grandes compañías empiezan a preguntarse cómo deben actuar para captar talento extranjero. Parece sencillo, pero tiene un alto grado de complejidad. ¿Qué deben ofrecer estas empresas como contrapartida para que alguien esté dispuesto a dejar atrás su lugar de origen y decida empezar en otro sitio?

---

<sup>1</sup> Expansión 2019. <http://www.expansion.com/directivos/estilo-vida/tendencias/2019/04/26/5cc212a8268e3eb76b8b459b.html>



Desde Roots, tenemos claras algunas respuestas, deben ser capaces de proporcionar todas las facilidades para su instalación, y crear un ambiente acogedor cerca de personas que compartan sus aficiones.

Cuando cambias de lugar, uno de los grandes dolores de cabeza es el lugar de residencia, que conlleva destinar una gran cantidad de tiempo para encontrar aquel sitio que encaje y cumpla con los requisitos de cada individuo. Al mismo tiempo, surge el concepto de soledad, el hecho de no conocer a nadie, genera este sentimiento que no conoces a nadie y estás solo.

En nuestro centro estas preocupaciones desaparecen, ponemos a disposición de cada individuo no sólo un lugar acogedor sino que además, con una ubicación excelente donde se convive con personas que se dedican al mismo sector. Contamos con espacios diseñados específicamente para cada momento, combinando la privacidad de cada usuario, con zonas destinadas a socializar, donde compartir momentos y experiencias.

Roots consigue transformar un sector tradicional como es el inmobiliario, creando nuevas áreas y abriendo puertas hacia temas poco explorados o inimaginables hace unos años. Al mismo tiempo que se adapta a los retos que plantea la nueva economía del siglo XXI y da respuesta a las nuevas necesidades de las empresas.

Generamos valor a partir de la transformación de edificios en espacios donde se desarrolla la actividad de *coliving*. Fundamentalmente, los ingresos son generados a partir de las rentas obtenidas por el alquiler de las habitaciones.

Christopher Bledsoe es CEO de Ollie, empresa estadounidense que se dedica al mundo del *coliving* y gestiona el centro más grande del país. En una entrevista para *National Real Estate Investor* dijo que los espacios de *coliving* ganan más dinero por metro cuadrado que los edificios de apartamentos tradicionales<sup>2</sup>, demostrando el largo recorrido y crecimiento que puede tener este nuevo concepto dentro del mundo inmobiliario.

### **3.3 Características de los productos y servicios de Roots**

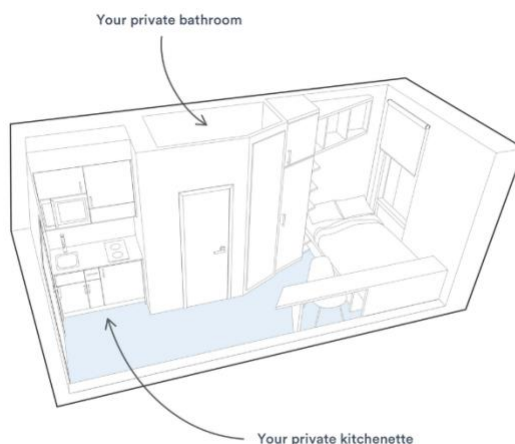
El centro tendrá una capacidad para 122 usuarios, cada uno de los estudios ocupará una superficie de 6m<sup>2</sup> de largo por 2,5m<sup>2</sup> de ancho que equivalen a una superficie total de 15m<sup>2</sup>. Como se puede ver en la siguiente ilustración, cada uno de los estudios está totalmente equipado, cuentan con baño privado y cocina de uso propio.

---

<sup>2</sup> National Real Estate Investor



Proyecto - plano genérico del estudio:



Fuente: Old Oak, The collective plano de un Studio.

Nuestros espacios están diseñados de forma que logren transmitir confort y tranquilidad, a la vez que se combinan con la tecnología más moderna, con el objetivo de crear espacios más acogedores y adaptados a los gustos de cada usuario. Todo ello, tiene un impacto positivo que ayudará a un mejor descanso de los residentes.

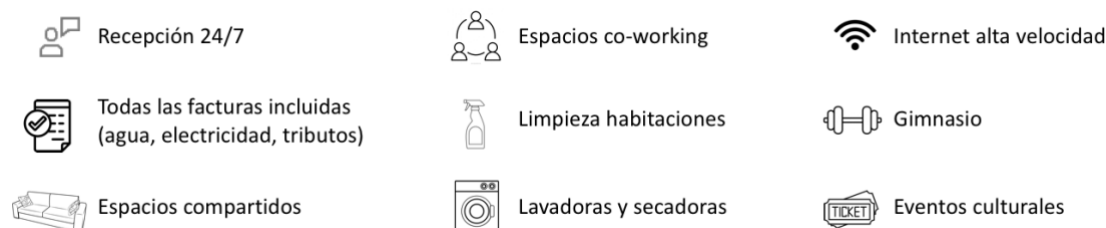
Por otro lado, el centro tendrá una especie de bar que llevará a cabo dos funciones principales. Por las mañanas, servirá desayunos bajo el concepto de *take and go*, que consiste en recoger el desayuno e ir camino al trabajo. De este modo, queremos aprovechar la cultura de muchos países anglosajones que no acostumbran a realizar el desayuno en sus domicilios, sino que lo adquieren de camino a su puesto de trabajo.

Por las tardes, el bar se encargará de ofrecer el servicio *cocktail night*, transformando ese espacio en un punto de reunión y lugar donde desconectar del día de trabajo tomando alguna bebida con los compañeros del centro.

A continuación, se muestra una ilustración con los servicios que incluye el centro y que estarán disponibles para todos los usuarios.



## Servicios disponibles del centro:



Fuente: elaboración propia.

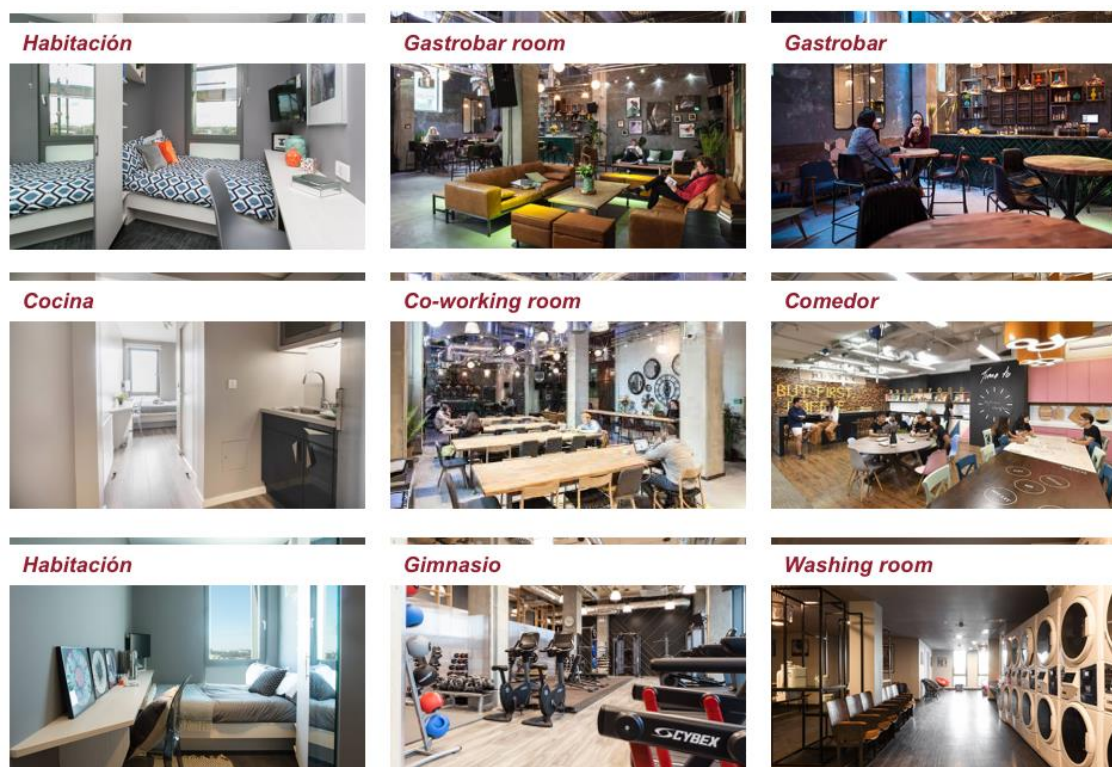
La estructura de 3.400m<sup>2</sup> estará distribuida de la siguiente forma: 1.830m<sup>2</sup> dedicados a los 122 estudios, 1.075m<sup>2</sup> a zonas comunes abiertas, que incluyen: las salas de coworking, el comedor, la zona gastrobar, la sala de lavadoras y el gimnasio. Los 495m<sup>2</sup> restantes estarán dedicados a los accesos y a los pasillos. En la siguiente tabla, se encuentran detalladas las medidas de los espacios y a su vez, también aparece la facturación máxima mensual esperada del centro, así como los ingresos por metro cuadrado máximos que se pueden obtener. Se estima que el centro consiga una rentabilidad de 59,4€/m<sup>2</sup>

Distribución del centro								
	Unidades	Usuarios	Cuota IVA inc.	Superf. m2	Superf. Total	Tamaño	Ingresos máx.	Rentabilidad €/m2
Estudio	122	122	1.450	15	1.830	6 x 2,5	176.900	96,67
Gastrobar	1	-	-	240	240	12 x 20	25.000	104,17
Co-working	1	-	-	240	240	12 x 20	-	
Comedor	1	-	-	375	375	15 x 25	-	
Gimnasio	1	-	-	150	150	15 x 10	-	
LavaXpres	1	-	-	70	70	10 x 7	-	
Superf. útil					2.905		201.900	69,50
Superf. no útil					495			
<b>Superficie centro</b>					<b>3.400</b>		<b>201.900</b>	<b>59,38</b>

Fuente: elaboración propia.

Para alcanzar estas cifras es necesario tener un producto y un servicio de calidad, siendo también muy importante la capacidad de otorgar flexibilidad a los diferentes espacios para que puedan adaptarse a las necesidades cambiantes durante el día. De esta forma, maximizamos la utilidad de cada uno de los metros cuadrados. El diseño y la estructura que tenemos en mente se asemeja a la siguiente imagen.

Proyecto composición y estructura de los espacios:



Fuente: ilustraciones Old Oak, The Collective. Elaboración propia.

### 3.4 Colaboraciones clave en el proceso productivo

La consultora Cushman & Wakefield en su informe *Global Investment Atlas 2018* en la sección de *Market highlights* habla del impacto que va a tener en un futuro la economía colaborativa. *“The sharing economy will have a deeper impact in the year ahead and not just in the office sector, as co-working and co-living, improved connectivity, cost pressures, and the need for flexibility transform how occupiers use space at an individual and a corporate level. Shared spaces are here to stay, and are set to become more global and more branded. Investors won’t want to be left behind, seeking to make their spaces amenable to sharing whilst also investing in operating platforms to access the added value their real estate can generate<sup>3</sup>.”*

En Roots, creemos en esta transformación, pensamos que lograr colaboraciones con otras startups especializadas en sus segmentos de actividad, nos permitirá ofrecer un servicio de calidad.

En el campo alimentario, **Wetaca** nos puede proporcionar la alimentación de todos los inquilinos del centro.

<sup>3</sup> Global Investment Atlas 2018, Cushman & Wakefield.



Desde la compañía, se encargan de solucionar la necesidad de aquellas personas sin tiempo para cocinar o que valoran poder disfrutar en casa de una comida de calidad y a la vez de un precio asequible sin dedicar esfuerzo.<sup>4</sup>

Ofrecen una amplia variedad de platos que permiten mantener una dieta sana y equilibrada. El funcionamiento es muy sencillo, antes del jueves debes seleccionar entre una carta de 18 platos únicos, el menú para toda la semana entrante, ellos se encargan de hacer la entrega correspondiente. De esta manera, puedes olvidarte de cocinar sin preocupaciones.

Los servicios de limpieza de espacios comunes y habitaciones pueden subcontratarse a startups como **MyPoppins** o **Clintu**.

La superficie bajo rasante está destinada a plazas de aparcamiento se puede considerar la opción de gestionarlos mediante **Wesmartpark** o **Parkfy**, su función es facilitar el estacionamiento a sus clientes a un precio más económico. Además ofrece a tiempo real las disponibilidades de espacios de terceros que en ese instante no están ocupados por otros vehículos.

Consideramos también la opción de destinar este espacio a empresas que se dedican a la movilidad compartida como por ejemplo: **eCooltra**, **Reby**, **Yego**, **Moving**, **Scoot**, **Donkey Republic**, **Mobike**, **Wind** o **Line**. En caso de que el ayuntamiento obligue a estas empresas mediante normativa a no dejar sus vehículos en medio de la vía pública necesitarán un espacio donde guardarlos. Al mismo tiempo, permitiría a nuestros usuarios estar cerca y tener acceso para poder utilizar los servicios de estas compañías.

### 3.5 Elementos innovadores

Este proyecto considera la importancia de incorporar elementos tecnológicos propios del siglo XXI que faciliten y aporten comodidad a los usuarios. Al mismo tiempo, Roots apuesta por nuevas herramientas que hagan la gestión inmobiliaria más eficiente, sencilla y cómoda. Cabe destacar que históricamente el mundo inmobiliario ha sido reticente y le ha costado incorporar las nuevas tecnologías en el negocio. En los últimos años, ha aparecido un nuevo concepto llamado *proptech* que une las palabras (*property and techonology*).

---

<sup>4</sup> Wetaca webpage



El *proptech* se refiere a todas aquellas empresas que utilizan la tecnología para mejorar o bien transformar cualquier servicio o producto relacionado con el sector inmobiliario. Este nuevo concepto se agrupa en distintas categorías:

*Marketplaces, Peer to Peer, Big Data, Domótica, Realidad Virtual, Software Inmobiliario e Inversión Inmobiliaria.*

En nuestro caso, nos hemos centrado en el Big Data, la Domótica y el Software. Aplicar a nuestras instalaciones la domótica en combinación con el Big Data nos va a permitir recopilar una gran cantidad de información. Seremos capaces de medir y conocer qué espacios son los más utilizados, controlar la temperatura, los consumos y de este modo, ajustarnos a las necesidades de nuestros usuarios manteniendo siempre su privacidad. Nos va a permitir no sólo satisfacer al cliente sino también eliminar costes innecesarios a nivel operacional. Con la ayuda de la tecnología, estaremos más cerca de cumplir nuestros objetivos medioambientales, sociales y de gobernanza (ESG) de la compañía.

A continuación, queremos mostrar una lista de 25 empresas *proptech* que encajan con las necesidades de Roots:

- Para el acceso, así como abrir y controlar las puertas del edificio desde el propio smartphone:

**Doorport, Latch, Sin llave, Igloohome, Watchmandoor.**

- Un buzón o taquilla inteligente que permite recibir paquetes sin estar presente:

**Citibox, Mayordomo, Amazon Locker**

- Soluciones tecnológicas para edificios, desarrollo de proyectos y dispositivos relacionados con el Internet of Things (IoT):

**ZennioSpain, Libelium, InnerSpace, Embeblue, Ncube, Moodnode, Radiator Labs, Bos ingeniería, Wattio, Watabit, Loxone, Alfred Smart Systems, Enlighted, View, Nest Labs.**

- Software inmobiliario para la gestión del edificio:

**Mapinout, Prinex, Spruce.**



## 4. UBICACIÓN PREVISTA

### 4.1 Criterios de elección

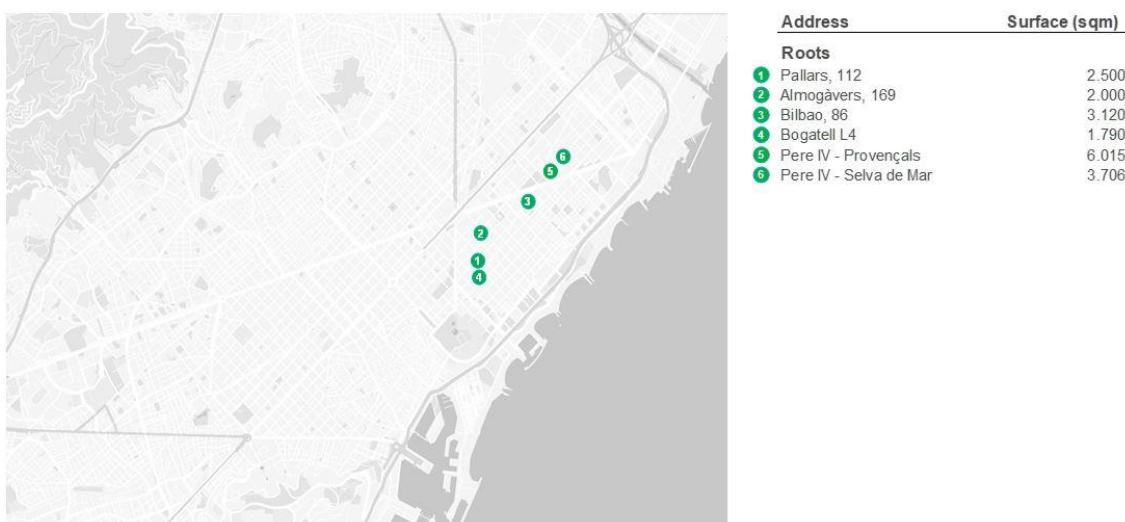
Para la ubicación del primer centro se barajan distintas opciones, todas ellas en el distrito 22@ de la ciudad de Barcelona. Las ubicaciones se concentran en esta zona por motivos diversos. En primer lugar, es el nuevo punto de concentración de empresas del sector tecnológico, siendo nuestro target principal, es importante estar cerca de ellas. Roots, busca satisfacer su necesidad y que logren atraer talento extranjero a la ciudad. Puntualizar que en el apartado 5.2 de este documento se puede observar un análisis de las contrataciones de espacios de oficinas y de la oferta futura en la zona según un estudio de la consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle.

En segundo lugar, se han tenido en cuenta variables como el precio por metro cuadrado (€/m<sup>2</sup>) que esté alineado con el mercado. Así como, los aspectos legales en cuanto a superficie máxima edificable y las características del suelo respecto a los permisos para llevar a cabo la actividad del negocio.

En tercer lugar, se han considerado aspectos como la accesibilidad, la distancia a los principales ejes de comunicación y el transporte. También se incluyen en este apartado, los servicios disponibles en la zona y las características del barrio.

### 4.2 Descripción de terrenos, edificios, instalaciones

A continuación, se muestran en un mapa, las posibles ubicaciones de acuerdo a los criterios de elección comentados anteriormente:



Fuente: elaboración propia.





Cabe comentar que destacan tres ubicaciones de las seis posibles para establecer el primer centro de Roots. A continuación, se detalla la situación y las características en las que se encuentran cada uno de los emplazamientos destacados.

**Opción 1:** se ubica en la calle Pallars, 112. El solar tiene una dimensión de  $1.007\text{m}^2$  con un precio metro cuadrado de  $3.674\text{€/m}^2$ . En total, la adquisición del terreno asciende a  $3,7\text{€m}$ . Esta opción tiene permisos para desarrollar un proyecto con una superficie edificable máxima de  $3.500\text{m}^2$ .

**Opción 2:** se ubica en la calle Almogàvers, 169. Es una nave industrial con una dimensión de  $1.340\text{m}^2$  con un precio metro cuadrado de  $1.692\text{€/m}^2$ . En total, la adquisición del espacio es de  $2,2\text{€m}$ . Esta opción tiene permisos para realizar una reforma pero es necesario solicitar permisos e iniciar trámites con el Ayuntamiento de Barcelona. Esta opción cuenta con una ubicación excelente, como contrapartida, tenemos el proceso que se debería iniciar con el consistorio para determinar la superficie máxima edificable, la altura y otros elementos técnicos que pueden demorar el inicio de las obras y a su vez la puesta en funcionamiento para el desarrollo de la actividad.

**Opción 3:** se ubica en la calle Bilbao, 86. Es una nave industrial acondicionada, a diferencia de la segunda opción cuenta con una superficie total de  $3.120\text{m}^2$  con un precio metro cuadrado de  $1.314\text{€/m}^2$ . En total, la adquisición del espacio asciende a  $4,1\text{€m}$ . Cabe puntualizar que los  $3.120\text{m}^2$  no son en su totalidad sobre rasante, solo  $2.080\text{m}^2$  distribuidos en una planta baja y una primera planta con la funcionalidad de oficina. Los  $1.040\text{m}^2$  restantes se encuentran bajo rasante y están dedicados a parking y usos diversos, con una capacidad para 45 vehículos. Esta opción conlleva que para poder desarrollar nuestra actividad únicamente deberíamos realizar una reforma del espacio para acondicionarlo a nuestras necesidades. No sería necesaria la demolición y la edificación desde cero, todo y ser otra alternativa a contemplar.



## 5. MERCADO

### 5.1 Contexto macroeconómico del mercado

Las estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) apuntan a que el crecimiento económico mundial del pasado año 2018 se situará en un 3,7%. Misma cifra alcanzada en el pasado ejercicio de 2017, para los próximos años se estima una cierta estabilidad en el crecimiento de la economía mundial.

De todos modos, es susceptible a acontecimientos que puedan alterar dichas previsiones, principalmente por razones en el ámbito comercial y en el geopolítico.

El 2018 se despidió con los peores resultados en los principales mercados bursátiles mundiales desde 2011, lo que refleja una incertidumbre por parte de los inversores de cara al futuro. La Reserva Federal de Estados Unidos (FED) ha anunciado nuevos incrementos del tipo de interés. Al mismo tiempo, el Banco Central Europeo (BCE) ha puesto fin a su política de compra de deuda y ha anunciado también subidas del tipo de interés en un futuro cercano, tratando así de normalizar su política monetaria. Al final, tanto la FED como el BCE apuestan por una reducción de la estimulación monetaria a nivel mundial.

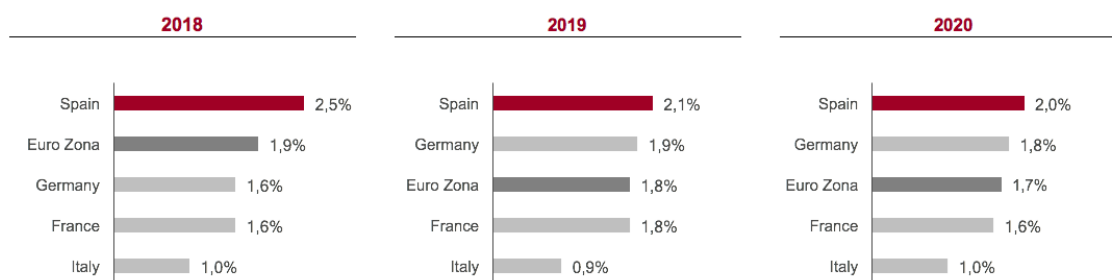
La política proteccionista del gobierno estadounidense de Donald Trump puede hacer temblar la estabilidad económica, a raíz de la guerra de aranceles que ha iniciado con la Unión Europea, Canadá, China y México.

A su vez, las relaciones diplomáticas de EE.UU con Oriente Medio y Rusia, pueden desenlazar con sanciones económicas mutuas que afecten a un crecimiento estable.

A principios de 2019, veremos a la luz el acuerdo entre la Unión Europea y Reino Unido para su separación (Brexit). Siendo este uno de los grandes retos que tiene Europa pudiendo afectar a las economías de los países implicados.

Los nuevos movimientos que están surgiendo como “*Les Gilets Jaunes*” en Francia o la relación entre Cataluña y España pueden ser motivo suficiente para un aumento de la volatilidad en las bolsas europeas.

**Gráfico 1: Previsiones Crecimiento del PIB (%) 2018-2020**



Fuente: CaixaBank Research. (2019). Informe Mensual Enero. Elaboración propia.

El informe mensual de enero de 2019 que realiza CaixaBank Research<sup>5</sup> detalla las previsiones de crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB). Para los dos próximos años, España se sitúa por encima del 2% y de la media de toda la Eurozona y espera acabar el 2018 un 0,6% por encima. Por otro lado, Francia y Alemania se ajustan a la media de la Eurozona que se estima una leve disminución en un 0,1% anual.

**Tabla 1: Previsiones Crecimiento del PIB (%) e Inflación (%) 2019-2020**

FORECAST GDP GROWTH 2019 - 2020 (%)												
	2019E						2020E					
	Spain	France	Germany	Italy	Eurozone	Worldwide	Spain	France	Germany	Italy	Eurozone	Worldwide
"Ia Caixa"	2,1%	1,8%	1,9%	0,9%	1,8%	3,5%	2,0%	1,6%	1,8%	1,0%	1,7%	3,5%
OECD	2,2%	1,6%	1,6%	0,9%	1,8%	3,5%	1,9%	1,5%	1,4%	0,9%	1,6%	3,5%
GS / IMF	2,2%	1,6%	1,9%	1,0%	1,9%	3,7%	1,9%	1,6%	1,6%	0,9%	1,7%	3,7%
Bloomberg	2,2%	1,6%	1,6%	0,9%	1,6%	3,5%	1,9%	1,5%	1,5%	0,9%	1,5%	3,3%
Consenso	2,2%	1,7%	1,8%	0,9%	1,8%	3,6%	1,9%	1,5%	1,6%	0,9%	1,6%	3,5%

FORECAST INFLATION 2019 - 2020 (%)												
	2019E						2020E					
	Spain	France	Germany	Italy	Eurozone	Worldwide	Spain	France	Germany	Italy	Eurozone	Worldwide
"Ia Caixa"	1,8%	1,8%	1,9%	1,5%	1,8%	3,7%	1,8%	1,7%	1,8%	1,5%	1,7%	3,4%
OECD	1,9%	1,8%	2,2%	1,6%	n.a	n.a	1,7%	1,8%	2,2%	1,4%	n.a	n.a
GS / IMF	1,8%	1,8%	1,8%	1,4%	1,7%	3,8%	1,9%	1,8%	2,1%	1,7%	1,8%	3,6%
Bloomberg	1,7%	1,7%	1,8%	1,4%	1,7%	3,3%	1,6%	1,5%	1,7%	1,4%	1,7%	3,1%
Consenso	1,8%	1,8%	1,9%	1,5%	1,7%	3,6%	1,8%	1,7%	1,9%	1,5%	1,7%	3,4%

Fuente: CaixaBank Research, OCDE, FMI, Bloomberg. Elaboración propia.

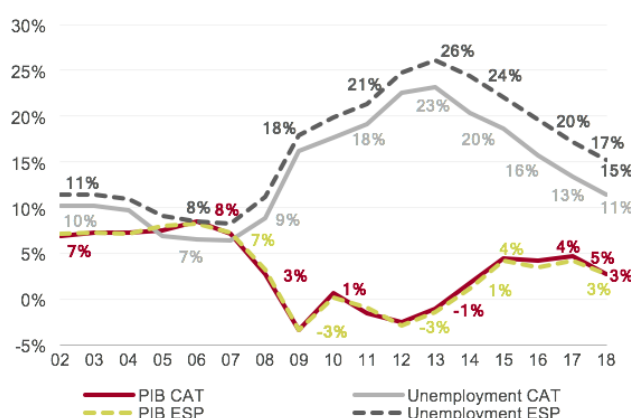
La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Fondo Monetario Internacional (FMI) o Bloomberg son algunos de los analistas que han llegado al consenso que apunta a un crecimiento de la inflación en Alemania, España y Francia por encima de la media de la Eurozona de 1,7%. Siendo Alemania el país con una subida de precios más alta de un 1,9% tanto para 2019 como para 2020, seguida por España con incrementos de 1,8 puntos porcentuales.

<sup>5</sup> CaixaBank Research. (2019). Informe Mensual Enero (430)

## 5.2 Evolución histórica del mercado oficinas de Barcelona, principales KPI'S

Previamente a entrar en detalle es necesario visualizar como se han comportado ciertas variables que se encuentran relacionadas con ciertos indicadores que se muestran en este punto. Estas dos variables son la tasa de desempleo y el comportamiento del PIB en la comunidad autónoma de Catalunya respecto a la evolución histórica de estas magnitudes a nivel nacional.

**Gráfico 2:** Evolución Crecimiento del PIB (%) y Tasa de desempleo (%) 2002-2018

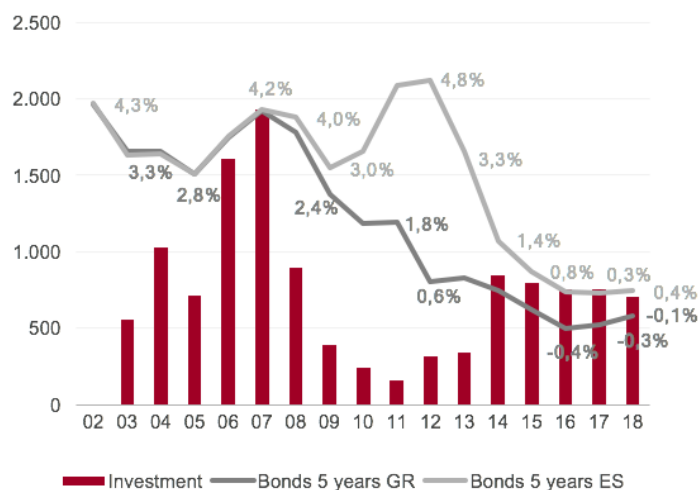


Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE). Elaboración propia.

Se aprecia con claridad como la tasa de desempleo siempre se ha situado a niveles más bajos respecto al total nacional, a la vez que el crecimiento económico se encuentra ligeramente por encima a lo largo del periodo estudiado. Entrando un poco a fondo en los datos, se aprecia como en la actualidad la cifra de desempleo se encuentra a niveles un poco superiores respecto del momento en que se produjo la crisis financiera en el año 2008.

La diferencia respecto al total nacional es más grande que antes de la crisis situándose ahora 4 puntos porcentuales por debajo, reflejando así una recuperación económica más rápida en este territorio. Por último, destacar que la economía ha crecido a un ritmo entorno el 4% y el 5%. A continuación, en el análisis de los siguientes indicadores veremos cómo se ha traducido este impacto.

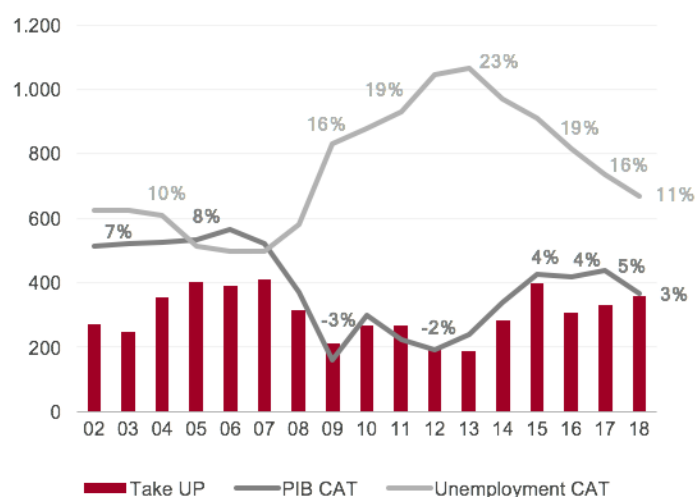
**Gráfico 3:** Rentabilidades bonos 5 años España y Alemania vs Inversión en Oficinas



Fuente: Bloomberg, Jones Lang LaSalle, INE. Elaboración propia.

En los últimos cinco años se ha notado un fuerte repunte de la inversión en oficinas principalmente por el incremento de la demanda de nuevos espacios, acompañado de la reactivación económica. Paralelamente, la bajada de la rentabilidad de los bonos a cinco años ha propiciado que los inversores hayan buscado nuevas oportunidades en sectores que ofrecen una mayor rentabilidad, con un elevado retorno para sus inversiones.

**Gráfico 4:** Take up Barcelona vs evolución PIB y tasa de desempleo

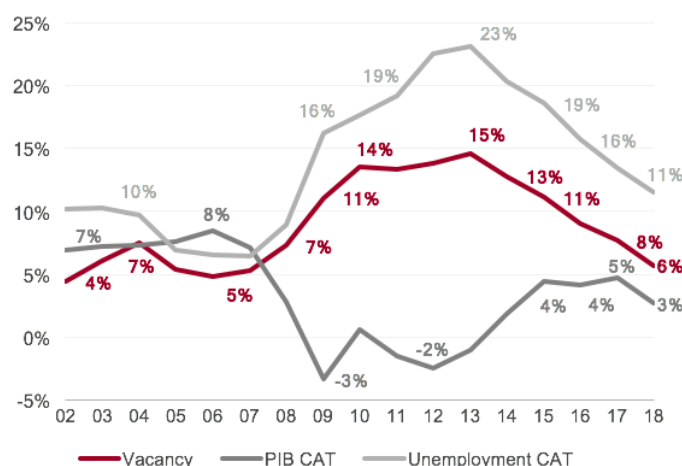


Fuente: Jones Lang LaSalle, INE. Elaboración propia.



En 2013 la tasa de desempleo tocó techo con un 23% y empezó a recuperarse hasta situarse actualmente en un 11%. A medida que se han ido generando puestos de trabajo, la cantidad de nuevos metros contratados (take up) se ha multiplicado por dos prácticamente pasando del entorno de los 200.000 m<sup>2</sup> hasta los 400.000 m<sup>2</sup>.

**Gráfico 5:** Vacancy vs evolución PIB y tasa de desempleo



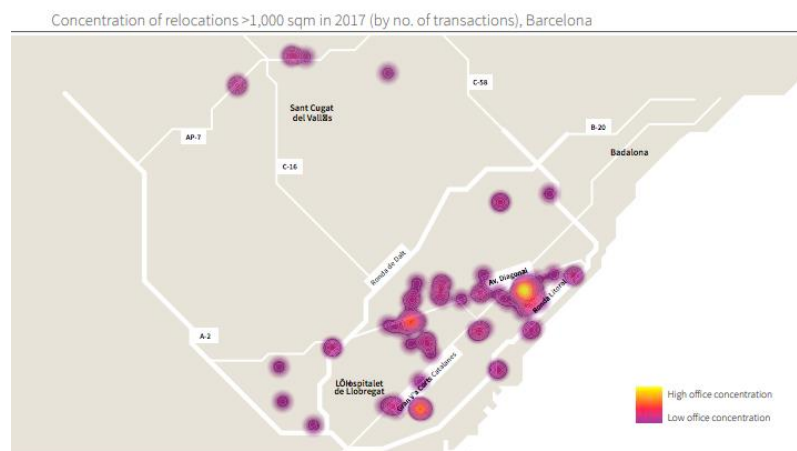
Fuente: Jones Lang LaSalle, INE. Elaboración propia.

Este aumento de espacios se explica de la siguiente forma: por un lado, se encuentra la inversión vista anteriormente dedicada a la transformación y a la construcción de nuevos espacios. Por otro, la reducción de la superficie no alquilada (vacancy). En cinco años, se ha reducido en diez puntos porcentuales la desocupación de espacios de oficina pasando de un 15% a un 5%.

**La consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle (JLL)** en su informe anual del mercado de oficinas publicado en febrero de 2018<sup>6</sup>, recoge todas las operaciones de un volumen superior a los 1.000 m<sup>2</sup> contratados. Para lo que respecta a la ciudad de Barcelona se observa claramente que en el mapa, las zonas con mayor actividad corresponden a la zona considerada **Prime Central Business District (CBD)**. Esta zona engloba el Paseo de Gracia y el tramo de la Av. Diagonal entre los números 390 y 690 aproximadamente.

<sup>6</sup> Jones Lang LaSalle. (2018). Offices. The keys to a constantly evolving market.

**Gráfico 6:** Transacciones superiores a 1.000 m<sup>2</sup> en Barcelona 2017

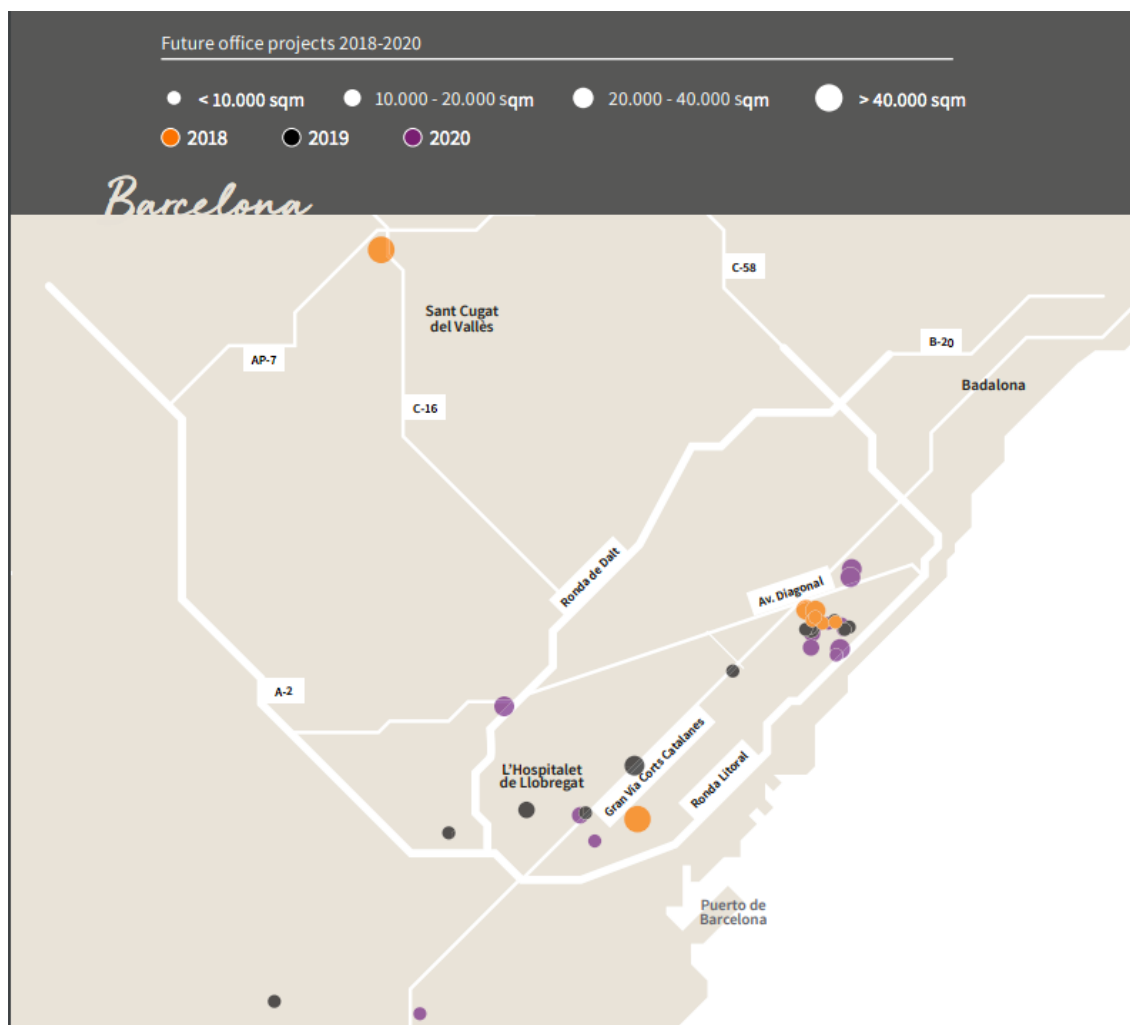


Fuente: Jones Lang LaSalle (2018) Offices The keys to a constantly evolving market.

Ara bien a partir del 2017, se observa el auge que están teniendo otras zonas de la ciudad con la construcción de nuevos proyectos, generando un incremento de la oferta de nuevos espacios. Estos nuevos focos que están captando empresas son el distrito del 22@ entorno a la plaza de las Glorias Catalanas y la zona de Plaza Europa en Hospitalet de Llobregat, que coinciden con las zonas rojizas y amarillas del mapa superior.

En el mismo informe de JLL también aparecen contemplados los proyectos en curso hasta 2020. La mayoría de estos se encuentran en el 22@, de hecho, la concentración de talento está transformando la zona en un imán que atrae a nuevas compañías que desean o ven la necesidad de estar presentes.

**Gráfico 7:** Oferta futura de espacios de oficina en Barcelona 2017



Fuente: Jones Lang LaSalle (2018) Offices The keys to a constantly evolving market.

Otro elemento que potencia el interés por este distrito es la relevancia mundial de las empresas que se encuentran a día de hoy en esta ubicación. En la gran mayoría de los casos, son negocios que están focalizados en sectores tecnológicos de un alto valor añadido.

En los últimos meses, empresas como Facebook, Amazon, King, Schibsted, Booking, Satellogic, Oracle, Hewlett Packard, ZeptoLab, Criteo, Dynatrace, Chartboost, WeWork o Spaces han anunciado la apertura de oficinas en la zona. Al mismo tiempo, la ciudad de Barcelona también está captando otras empresas que abren centros de investigación y desarrollo, son ejemplo de ello: N26, Moodle, IGG, NTT, Scpely, Indra, Nestlé, Media Markt, Lidl o PepsiCo.





### 5.3 Barcelona un HUB tecnológico en el sur de Europa

En el año 2014, la comisión europea otorgó a Barcelona el título de ciudad europea más innovadora de acuerdo con los premios iCapital Prize. En la actualidad, la ciudad se encuentra en el puesto número 5 como hub de startups según el ranking EU-Startups and Startup Heatmap Europe. La firma de inversión tecnológica Atomico, con sede en Londres, sitúa en tercer lugar a Barcelona como ciudad preferida para los emprendedores que quieran (para) fundar una startup. La consultora Boston Consulting Group publicó en junio de 2018 el informe “*Decoding Global Talent 2018*”<sup>7</sup>, un estudio realizado a 366.000 trabajadores de 197 países distintos preguntando sobre sus preferencias y movilidad en cuanto al trabajo. La ciudad de Barcelona ocupa la posición número 4 con un 15% de las respuestas, el podio es ocupado en primer lugar, por Londres con el 23% de respuestas, seguida de Nueva York con un 16% y Berlín con un 15%.

Con el paso de los años, Barcelona ha reforzado su posición como una de las ciudades líderes a nivel mundial en atracción de talento, en cuanto el número de profesionales dedicados a la investigación i el desarrollo. Estos tres elementos crecen año a año.

Esto es gracias a la presencia de sectores donde el I+D es la base de sus negocios. Son un buen ejemplo aquellos dedicados al Software & IT Services, Communication, Internet & Mobile Software, Big Data, eCommerce o Business Services.

*The Financial Times*, en su publicación del fDi Magazine, ha valorado a Cataluña como la región más atractiva del sur de Europa en términos de inversión extranjera. Es uno de los rankings con mayor prestigio internacional y que toman como referencia las grandes multinacionales en el estudio para sus futuras inversiones. Este ranking se crea a partir de cinco indicadores: potencial económico, ambiente de trabajo, rentabilidad, infraestructuras y clima de negocio.

En la actualidad, se contabilizan más de 1.300 empresas en la ciudad dedicadas a sectores tecnológicos que son un claro reclamo de atención para que empresas más grandes vean un gran interés para establecerse buscando sinergias. En parte esto es posible al buen papel que están llevando a cabo las administraciones públicas con políticas que favorecen a estos sectores y trabajan de forma activa para captar empresas, al mismo tiempo que dan respaldo a los emprendedores para crear startups.

---

<sup>7</sup> The Boston Consulting Group. (2018). *Decoding Global Talent 2018*.



La Generalitat de Catalunya, mediante la Agencia para la Competitividad de la Empresa (ACCIÓ), ha creado un área llamada **Catalonia Trade & Investmet** con la misión de internacionalizar y captar inversión extranjera. Centran toda su atención en dar a conocer al mundo el potencial de la región, ya que combina sectores industriales tradicionales con las nuevas áreas de negocio emergentes.

**Barcelona Tech City** es una asociación privada sin ánimo de lucro, que une a emprendedores, grandes empresas, inversores, aceleradoras y universidades en el ámbito tecnológico. Tiene como objetivo promover internacionalmente la marca tecnológica de Barcelona, atraer inversión y conectar el talento local e internacional con las grandes empresas.

#### 5.4 Principales competidores

Podemos afirmar que no hay una competencia directa con el modelo planteado a día de hoy en España, ara bien sí que podemos identificar (a) posibles competidores y clasificarlos en tres segmentos.

En primer lugar, los centros de *coliving* de Estados Unidos, que se caracterizan principalmente, por ser un edificio donde cada usuario tiene su habitación y comparte con el resto de miembros los espacios comunes. Con la cuota mensual, el usuario tiene todos los servicios incluidos olvidándose así, de tener que pagar facturas de agua, gas, electricidad, televisión, gimnasio... Las empresas de *coliving* destacan las ventajas de este modelo ya que al compartir gastos entre usuarios estos logran un ahorro que no tendrían viviendo en un edificio tradicional. Las principales compañías estadounidenses de *coliving* son Common, Open Door y Ollie,

En segundo lugar, las residencias de estudiantes convencionales, que en caso de encontrar atractivo este mercado, pueden transformarse con bastante facilidad. Dejando de ofrecer en algunos de sus centros un servicio dirigido a estudiantes para enfocarlo a trabajadores de empresas que deciden establecer sus sedes o centros de investigación en el territorio.

El tercer segmento corresponde al modelo planteado por la compañía inglesa The Collective, se asemeja a las residencias de estudiantes, combinando estudiantes de Máster con trabajadores. Actualmente, cuentan con dos centros en la ciudad de Londres y una próxima apertura en la ciudad de New York.

En el siguiente mapa aparecen las ubicaciones de residencias de estudiantes de la ciudad de Barcelona que podrían convertirse en competencia directa si decidieran transformar



algunos de sus activos. Al mismo tiempo, aparecen las posibles ubicaciones de Roots. Si se diera el caso, el principal inconveniente que tienen estas compañías es su ubicación, como se puede apreciar en el mapa, se sitúan próximas a las facultades y no disponen de centros en la zona donde Roots tiene intención de ubicarse.

**Gráfico 8:** Ubicación de la competencia



Fuente: elaboración propia.

A continuación, se presenta un análisis del tipo de habitaciones que ofrecen de forma homogenizada. Las empresas analizadas tienen centros abiertos o tienen pensado abrir nuevos en la ciudad. Al mismo tiempo se compara con residencias que realizan su actividad en el extranjero, pero su modelo podría encajar perfectamente aquí. Las empresas analizadas son las siguientes: The LoftTown, Resa, The Student Hotel, Collegiate y The Collective.

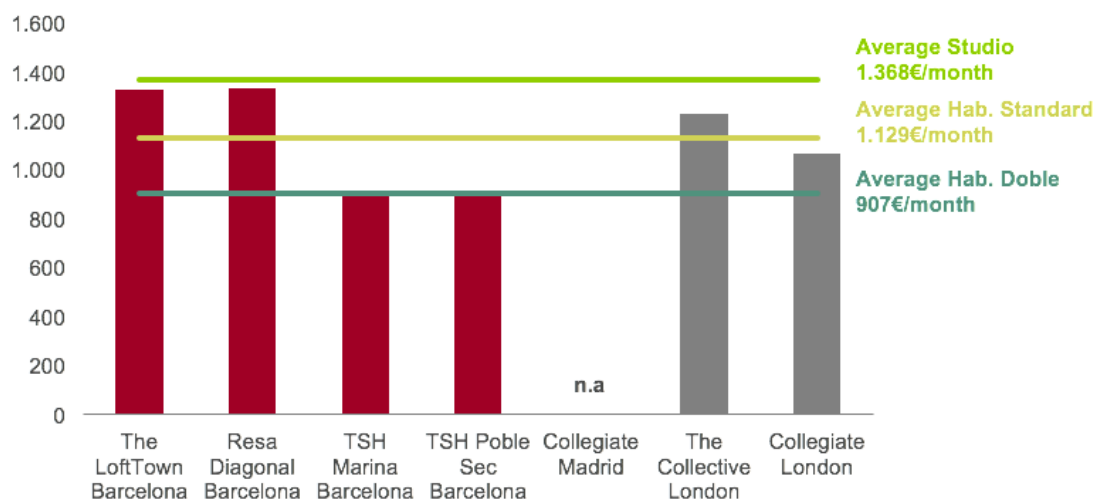
Para realizar la comparativa se han agrupado las distintas habitaciones que ofrecen todas ellas en tres grupos: Habitación Individual Estándar, Estudio Individual y Habitación Doble. Para comprar los precios se han tomado como referencia las ofertas para estancias equivalentes a un semestre.

También hay que puntualizar que Resa incluye en su precio régimen de pensión completa. En el caso de The LoftTown y TSH, dan la posibilidad de contratar de forma añadida un régimen de media pensión por 300€ mensuales de media y de pensión completa por 415€



y de 485€ respectivamente. En el caso de Collegiate y The Collective, no ofrecen esta posibilidad.

**Gráfico 9:** Comparativa “Habitación Estándar” principales competidores

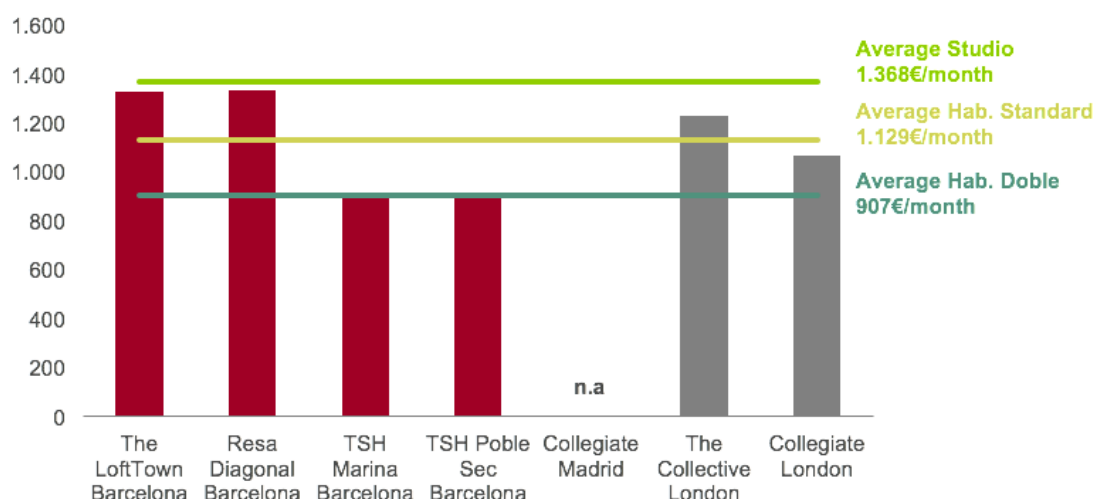


Fuente: The LoftTown, Resa, TSH, Collegiate, The Collective. Elaboración propia.

La media para una estancia de 6 meses se sitúa entorno los 1.129€/mes. El tamaño de las habitaciones es de unos 13m<sup>2</sup> y en todos los casos se tiene de baño propio e incluye una limpieza semanal de la habitación. Resa es quien tiene los precios más altos, pero incluye el servicio de pensión completa. En el caso de TSH, ofrece los precios más competitivos de la ciudad: una habitación estándar por unos 900€ pero no incluye la manutención, que al ser contratada aumentaría el precio hasta los 1.400€.

Las residencias de estudiantes (Collegiate) y el coliving (The Collective) situados en Londres son las más cercanos a la media, pero habría que tener en cuenta el coste de alimentación de un mes en Londres, que es superior al de Barcelona.

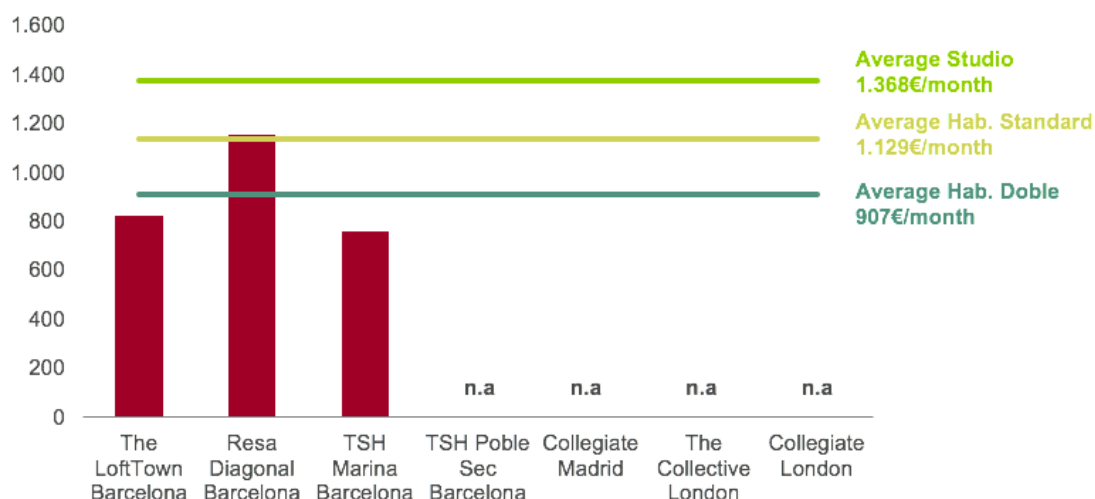
**Gráfico 10:** Comparativa de un “estudio” principales competidores



Fuente: The LoftTown, Resa, TSH, Collegiate, The Collective. Elaboración propia.

Como se aprecia claramente, el precio de los estudios supera los 1.400€/mes. La media se encuentra por debajo de esta cifra por el efecto causado por Collegiate Madrid, que no ofrece Habitación Estándar, situando entorno a los 1.000€/mes su habitación de tipo Estudio. Recordar que solo Resa incluye en su precio la modalidad de pensión completa, pudiéndose considerar la más económica en cuanto a la categoría de los Estudios, al restar el efecto que genera el régimen de pensión completa.

**Gráfico 11:** Comparativa de “Habitación Doble” principales competidores



Fuente: The LoftTown, Resa, TSH, Collegiate, The Collective. Elaboración propia.

El concepto de Habitación Doble no se ofrece en todas las residencias comparadas. La media se sitúa entorno los 907€/mes. Si descontamos el efecto que genera la inclusión del régimen de pensión completa de Resa, la media se sitúa entorno los 800€/mes.



## 6. COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

### 6.1 Determinación del precio de venta y su comparación con la competencia

Nuestro centro sólo contará con un único tipo de habitación que será el Estudio. La filosofía de Roots persigue combinar espacios de privacidad con los comunes para establecer relaciones entre los usuarios. Es por este motivo que descartamos la posibilidad de crear habitaciones compartidas. Ara bien, en caso de detectar que el mercado demanda este tipo de habitación, contemplaríamos tal posibilidad.

El hecho de contar con sólo un tipo de habitación, nos permite homogenizarlas de modo que simplificamos su gestión, al mismo tiempo que no generamos ninguna diferencia entre usuarios en cuanto a categorías.

La tarifa base para una estancia semestral se situará entre los 1.400€ y los 1.500€ mensuales, lo que supone una horquilla de entre 350€ y 375€ semanales.

En los anexos de este documento, se puede encontrar una tabla con los precios mensuales de las empresas de *coliving* y de las residencias de estudiantes mencionadas a lo largo de este documento.

Otra de nuestras fuentes de ingreso será el Gastrobar, la sección dedicada al desayuno estaría a un precio de venta de 3,5€ y estimamos que un 85% de los usuarios del centro escogería la opción del desayuno *take ang go*. Por otro lado, estimamos que un 65% de los huéspedes se pasaría por el otro servicio enfocado a la tarde-noche el *cocktail night*, con un gasto medio por usuario de 5€. En secciones posteriores y en los anexos se pueden encontrar las proyecciones mensuales a lo largo de tres años, combinando los niveles de ocupación esperados con los ingresos por estos servicios.

### 6.2 Política de comunicación

La política de comunicación estará dirigida hacia los siguientes *stakeholders*: los clientes, los proveedores y por último, la que se llevará a cabo para contactar con fuentes de financiación.

Para los clientes, principalmente será del tipo business-to-business (B2B). Nuestros clientes serán las empresas que se instalen en el distrito del 22@ mayoritariamente. Por otro lado, los usuarios serán sus trabajadores. La política de comunicación deberá ir enfocada de forma específica a los departamentos de Recursos Humanos, teniendo como objetivo conseguir reuniones con los responsables para poder explicarles el servicio y las ventajas que les ofrecemos.



En el caso de los proveedores, debido a los servicios que pensamos subcontratar, será necesaria una comunicación b2b con todas aquellas startups con las que podemos establecer colaboraciones. El objetivo será contactar con sus departamentos de ventas y operaciones para explicarles la relación contractual que proponemos. Además, convencerles del beneficio mutuo que podemos obtener al trabajar conjuntamente.

En tercer lugar, para conseguir fuentes de financiación, habrá que llevar a cabo una comunicación directa, en busca de reuniones para explicar el proyecto que queremos llevar a cabo.

Finalmente, para vincular los tres segmentos será necesario la creación de una página web donde se podrá encontrar toda la información necesaria y se dará respuesta a las preguntas que puedan tener alguno de estos tres grupos que estarán en contacto directo con nuestra organización.



## **7. RECURSOS HUMANOS**

Nuestro centro tendrá aproximadamente una superficie de 3.400m<sup>2</sup> y 122 habitaciones, para su gestión será necesario la contratación de 9 personas.

El equipo del centro estará formado por un gerente, cuatro recepcionistas, dos personas que llevarán el Gastrobar y poder realizar los servicios de desayuno y *cocktail night*. Además, contaremos con el soporte de dos becarios para dar apoyo a recepción y gerencia.

### **7.1 Perfil y competencias de las personas que se contratarán**

Desde el departamento de Recursos Humanos se buscará a personas graduadas en Turismo. Necesitamos personas dinámicas, resolutivas, con capacidad para trabajar en equipo, polivalentes, organizadas y que sepan anticiparse. Al mismo tiempo es necesario que conozcan a los usuarios y se orienten a ellos, sean afables y empaticen.

En cuanto a competencias para desarrollar sus responsabilidades es necesario un alto nivel de inglés y conocimientos de Microsoft Office Excel y SAP para la gestión del centro.

### **7.2 Asignación de responsabilidades por puesto de trabajo**

La figura del gerente como el principal responsable del centro. Sus funciones consistirán en dirigir, supervisar, planificar y gestionar. También tendrá un papel importante en la contratación y en la formación del equipo.

Las personas seleccionadas para el puesto de recepcionista se encargarán de realizar las tareas básicas derivadas del puesto de recepcionista tales como: chek-in and check-out, atención al público, atención telefónica, gestión de reservas, control de gestión interno, comunicación y eventos del centro.

Los becarios tendrán la oportunidad de llevar a la práctica los conocimientos teóricos obtenidos en la facultad bajo un programa de formación tutorizado por el responsable del centro. Son un engranaje más del equipo, asumiendo así una serie de responsabilidades acordes a su puesto de prácticas. No tendrán solamente la funcionalidad de apoyo general sino que serán partícipes en tareas diversas como comunicación, atención al público y recepción, control de calidad y organización de eventos. A lo largo del periodo de prácticas, ampliarán su formación a la vez que desarrollarán nuevas aptitudes que les serán de ayuda para su entrada en el mercado laboral una vez graduados.





### 7.3 Tipo de contrato y convenio de aplicación

Los contratos estarán regidos según el convenio colectivo interprovincial del sector de la industria de hostelería y turismo de Cataluña. A partir de las características del centro y estando ubicado en la provincia de Barcelona, formaremos parte del grupo B.

- Para los cargos de *Chief Executive Officer* (CEO) y *Chief Operating Officer* (COO) se establece un salario de 40.000 euros anuales.
- El gerente del centro corresponde por convenio al nivel I del grupo B que equivale a una cuota salarial de 1.794,99€ mensuales.
- La remuneración de los recepcionistas y de los camareros corresponde al nivel III del grupo B que equivale a una cuota salarial de 1.468,86€ mensuales.
- Los becarios contarán con una remuneración de 5€/hora contemplada en el convenio con las universidades.

### 7.4 Horarios y distribución jornadas laborales

En la siguiente ilustración se muestran los distintos turnos clasificados en jornadas de 8h. El turno de mañana da inicio a las 06:00 y finaliza a las 14:00, el turno de tarde empieza a las 14:00 y termina a las 22:00. Por último, el turno nocturno da comienzo a las 22:00 y finaliza a las 06:00. El gerente del centro, representado en rojo, estará presente durante el día realizando sus funciones. Añadir, que la jornada para los camareros será en función de los horarios establecidos por el Gastrobar para así poder realizar de forma adecuada el servicio.

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
06:00 a 07:00							
07:00 a 08:00							
08:00 a 09:00	Becario 1	Becario 1	Becario 1	Becario 1	Becario 1		
09:00 a 10:00	Becario 1	Becario 1	Becario 1	Becario 1	Becario 1		
10:00 a 11:00	Becario 1	Becario 1	Becario 1	Becario 1	Becario 1		
11:00 a 12:00	Becario 1	Becario 1	Becario 1	Becario 1	Becario 1		
12:00 a 13:00							
13:00 a 14:00							
14:00 a 15:00							
15:00 a 16:00							
16:00 a 17:00	Becario 2	Becario 2	Becario 2	Becario 2	Becario 2		
17:00 a 18:00	Becario 2	Becario 2	Becario 2	Becario 2	Becario 2		
18:00 a 19:00	Becario 2	Becario 2	Becario 2	Becario 2	Becario 2		
19:00 a 20:00	Becario 2	Becario 2	Becario 2	Becario 2	Becario 2		
20:00 a 21:00							
21:00 a 22:00							
22:00 a 23:00							
23:00 a 00:00							
00:00 a 01:00							
01:00 a 02:00							
02:00 a 03:00							
03:00 a 04:00							
04:00 a 05:00							
05:00 a 06:00							

Fuente: elaboración propia.



Para la rotación del personal asignado a la recepción se seguirá el siguiente orden para la asignación de los turnos de trabajo a lo largo de la semana.

Personal	Lunes	Martes	Miercoles	Jueves	Viernes	Sabado	Domingo	Total horas
Gerente	Mañana	Mañana	Mañana	Mañana	Mañana	Libre	Libre	40h
Recepcionista 1	Noche	Noche	Libre	Libre	Noche	Noche	Noche	40h
Recepcionista 2	Mañana	Mañana	Mañana	Mañana	Libre	Libre	Mañana	24h
Recepcionista 3	Libre	Libre	Noche	Noche	Mañana y Tarde	Tarde	Tarde	40h
Recepcionista 4	Tarde	Tarde	Tarde	Tarde	Libre	Mañana	Libre	24h
Becario 1	Mañana	Mañana	Mañana	Mañana	Mañana	Libre	Libre	20h
Becario 2	Tarde	Tarde	Tarde	Tarde	Tarde	Libre	Libre	20h

Fuente: elaboración propia.



## 8. ANÁLISIS DAFO

<b>DEBILIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Sector nuevo y poco desarrollado</li><li>- Empresa de nueva creación</li><li>- Necesidad de recursos de terceros para llevar a cabo el proyecto</li></ul>	<b>FORTALEZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Satisfacemos las principales necesidades al ir a trabajar a otra ciudad.</li><li>- Transformamos el sector inmobiliario tradicional al que le cuesta adaptarse a los nuevos cambios.</li></ul>
<b>AMENAZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Legislación actividad coliving.</li><li>- Residencias estudiantes adapten sus centros para captar nuestro target.</li><li>- Permisos de obra y explotación.</li></ul>	<b>OPORTUNIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- No existe una competencia al modelo planteado en España.</li><li>- Barcelona ciudad TechCity atrae talento</li><li>- Incremento de empresas tecnológicas internacionales en la zona del 22@</li></ul>

Fuente: elaboración propia.

## 9. PLANIFICACIÓN TEMPORAL DE LA PUESTA EN MARCHA



Fuente: Elaboración propia.

El cronograma tiene una perspectiva de dos años. Inicia con la búsqueda de inversores para septiembre 2019, una vez conseguida la financiación en un plazo de tres meses, se procederá a la adquisición del espacio y a la obtención de los permisos de obra necesarios. En enero de 2020, darán inicio los trabajos de rehabilitación o de construcción del centro. Durante los siguientes meses, se elaborará la web, el material necesario para presentar el producto a los clientes potenciales y aquellos documentos esenciales para la posterior gestión del centro. A partir del mes de noviembre, empezará la fase de contacto con los clientes y las empresas con las que pretendemos colaborar para llevar a cabo la actividad. Las obras se prevé que finalicen antes del segundo semestre del 2021, para así iniciar la actividad a partir del mes de septiembre de ese mismo año.



## 10. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

### 10.1 Inversiones y política de amortizaciones

La inversión total necesaria para llevar a cabo el proyecto es de **10.933.178** euros y se puede agrupar en tres categorías: terrenos, construcciones y mobiliario.

Inversión en inmovilizado y amortizaciones		
Terrenos		
Superficie solar - m2		1.007 m2
Coste adquisición €/m2		3.674 €/m2
<b>Total Coste Adquisición</b>		<b>3.699.718 €</b>
Construcciones		
Superficie edificable - m2		3.400 m2
Capex €/m2		1.884 €/m2
<b>Total Capex</b>		<b>6.405.600 €</b>
Vida útil		68 años
Amortización anual		94.200 €
Amortización mensual		7.850 €
Salidas de Caja consecuencia de la obra		
ene-20	30%	1.921.680
jun-21	35%	2.241.960
feb-22	35%	2.241.960

Fuente: Elaboración propia.

La compra del terreno explicada en el punto 4.2 de este documento, finalmente asciende a una cifra de **3.699.718€** correspondiente a 1.007m<sup>2</sup> a un precio de 3.674€/m<sup>2</sup>.

La adquisición del terreno contempla ser desembolsada en su totalidad para dar comienzo al proyecto.

Para la categoría de construcciones, el estudio ha sido realizado para una superficie total edificable de 3.400m<sup>2</sup> contiene las siguientes características:

El capex<sup>8</sup> necesario para llevar a cabo el edificio asciende a **6.405.600€**, esta cifra es producto de multiplicar los 3.400 metros a un precio de construcción de **1.884€/m<sup>2</sup>**.

El inicio de las obras, como aparece en el cronograma punto 10 del documento, está previsto para enero de 2020, con un desembolso inicial del 30% del coste de la obra que equivale a 1.921.680€. En junio de 2021, con el fin de las obras, se realizará otro pago del 35% que asciende a 2.241.960€. Finalmente, en febrero del 2022 se ejecutará el último pago de la cantidad restante por valor de 2.241.960€.

---

<sup>8</sup> Capex: Capital expenditure, detalle en el glosario de este documento.



La vida útil máxima para llevar a cabo las políticas de amortización contables legales es de 68 años. Por lo tanto, la amortización contable anual será de 94.200€. En términos mensuales para el estudio y las proyecciones asciende a 7.850€.

En la siguiente tabla se especifican el resto de las inversiones, tanto las de carácter común como la patente de marca, el dominio web, las aplicaciones informáticas y como las inversiones en mobiliario derivadas del centro. Estas últimas inversiones están divididas entre el mobiliario de los estudios y el de las zonas comunes.

Inmovilizado del centro						
Concepto	Unidades	Coste €/ud	Inversión	Vida útil	Amort. Anual	Amort. Mensual
Patente de marca	1	200	200	5	40	3,33
Dominio web	1	50	50	5	10	0,83
Aplicaciones Informáticas	1	5.500	5.500	5	1.100	91,67
Equipos Informáticos	1	3.750	3.750	3	1.250	104,17
Mobiliario Estudio						
Cerradura	122	400	48.800	10	4.880	406,67
Cama	122	1.000	122.000	10	12.200	1.016,67
Armarios	122	800	97.600	10	9.760	813,33
Baño	122	1.400	170.800	10	17.080	1.423,33
Cocina	122	800	97.600	10	9.760	813,33
Iluminación	122	300	36.600	10	3.660	305,00
Frigorífico	122	300	36.600	10	3.660	305,00
Televisor	122	300	36.600	10	3.660	305,00
Calefacción	122	230	28.060	10	2.806	233,83
Aire acondicionado	122	300	36.600	10	3.660	305,00
Otros	122	175	21.350	10	2.135	177,92
Mobiliario Zonas Comunes						
Mesas x50	50	375	18.750	10	1.875	156,25
Sillas y taburetes x150	150	100	15.000	10	1.500	125,00
Sofás	1	9.000	9.000	5	1.800	150,00
Iluminación	1	8.000	8.000	5	1.600	133,33
Lavadoras x10	10	750	7.500	5	1.500	125,00
Secadoras x10	10	750	7.500	5	1.500	125,00
Gimnasio	1	20.000	20.000	10	2.000	166,67
<b>Total centro</b>			<b>827.860</b>		<b>87.436</b>	<b>7.286</b>
Salidas de Caja consecuencia adquisición mobiliario						
jul-21	50%	409.180				
ago-21	50%	409.180				

Fuente: elaboración propia.

Para la adquisición del mobiliario, se contempla la opción de realizar el pago de dicha inversión en dos cuotas del 50% entre los meses de julio y de agosto del 2021 por un valor de 409.180 euros cada una.

La inversión total de este grupo asciende a **827.860€**. En cuanto a la política de amortización, según el tipo de activo y su actividad, se ha asignado una vida útil determinada. La amortización anual resultante se sitúa en 87.436 euros.

El siguiente cuadro es un pequeño resumen de las amortizaciones que se deberán llevar a cabo en cada uno de los ejercicios.



#### Resumen Política de Amortizaciones

Amortización Mobiliario	Inversión	Vida útil	Amort. Anual	Amort. Mensual
Mobiliario	818.360		85.036	7.086
Amortización Others				
Others genérico	9.500		2.400	200
Amortización Estructura				
Construcciones	6.405.600	68	94.200	7.850
<b>TOTAL AMORTIZACIÓN</b>	<b>7.233.460</b>		<b>181.636</b>	<b>15.136</b>

Fuente: elaboración propia.

Como ya se ha dicho al inicio de este punto, la inversión total necesaria es de 10.933.178€, de los cuales estarán sujetos a amortización contable 7.233.460, que dan como resultado una amortización anual de 181.636 euros y una cifra mensual de 15.136€.

Puntualizar que para la realización de las cuentas anuales se deberá de realizar los ajustes en el resultado pertinentes a efectos fiscales del ejercicio derivados de las políticas de amortización.

## 10.2 Financiación, aportaciones ajenas

Para llevar a cabo el proyecto, es necesaria una financiación por parte de terceros. La cifra de 11€m de capital no es necesario que se desembolse en primera instancia.

En los próximos puntos se justifica porque no sería necesario desembolsar la totalidad del capital en un inicio del proyecto. Concretamente, en el punto 11.9 en el que aparecen las previsiones de tesorería, se observa una liquidez de inicio de 4€m. Este efecto es debido a que se ha considerado que los pagos derivados de la construcción podrán ser fraccionados en distintos años, mejorando la rentabilidad de la inversión.

En caso de no ser posible una negociación de pagos fraccionados, sí que deberemos de necesitar la totalidad del capital desde el momento cero, es por este motivo que las hipótesis se han realizado con un capital social de inicio por valor de 11€m.

Para conseguir la financiación necesaria presentaremos el proyecto a distintos business angels, family office y fondos inmobiliarios que podrían estar interesados a apostar por el proyecto.

## 10.3 Ingresos

Como ya se ha mencionado anteriormente, el estudio incluye tres fuentes de ingresos. La principal, que proviene del arrendamiento de los estudios y las otras dos gracias al servicio de desayuno y el cocktail night del gastrobar.



	Inicio	Año 1	Año 2	Año 3	Mensual estab.
<b><u>Evolución Ocupación</u></b>					
Pre alquileres - %		10%	0%	0%	0%
Número de usuarios		12	-	-	-
Ocupación - %		48%	66%	89%	95%
Número de usuarios - cuotas		232	964	1.299	116
Ventas por "Estudios"		305.555	1.270.464	1.712.714	152.777
	<u>Usuarios</u>	<u>Tarifa sin IVA</u>			
<b><u>Gastrobar</u></b>					
Desayuno	85%	3,18	18.807	78.199	105.420
Cocktail night bar	65%	4,13	18.678	77.662	104.696
Ventas por "Gastrobar"			37.486	155.861	210.116
<b>Ventas Totales - €</b>			<b>343.040</b>	<b>1.426.324</b>	<b>1.922.830</b>
					<b>171.520</b>

Fuente: elaboración propia.

La principal variable que determina los ingresos de la compañía es la ocupación del centro. Durante el primer ejercicio, que solo incluye los meses de septiembre a diciembre, se espera una ocupación media del 48%. Para los dos siguientes años crece hasta el 66% y 89% respectivamente. En la elaboración del estudio, la ocupación ha tenido un crecimiento constante a excepción de los meses de agosto que se ha estimado que esta baja, para luego volver a subir en septiembre con el inicio del curso y en el mes de enero con el cambio de año.

En la fila "Ventas por Estudios" de la tabla superior, aparecen los ingresos anuales esperados. Los ingresos mensuales por estudios, una vez el centro esté estabilizado con una ocupación constante del 95% equivalente a 116 habitaciones ocupadas, alcanzarán los 152.777 euros.

Se estima que el 85% de los usuarios del centro opte por la opción del desayuno por 3,5€ de gasto medio diario (3,18 sin IVA). Mensualmente, se traduciría en unos ingresos de 9.404 euros con una ocupación del 95% del centro. El servicio de cocktail night prevé un gasto por usuario de 5€ (4,13 sin IVA) para el 65% de los huéspedes. Destacar que los ingresos por el Gastrobar una vez el centro esté ya estabilizado, representarían el 11% sobre el total de los ingresos siendo un riesgo bajo si no se cumplen dichas previsiones. En términos generales, las previsiones de ingresos para el segundo año son de 1,4€m y 1,9€m en el tercer año.

Una vez el centro esté estabilizado, las previsiones mensuales son de 0,17€m que a lo largo del año ascenderían hasta los 2,1€m. En los anexos de este documento, se pueden encontrar las previsiones de ingresos mensuales hasta diciembre del 2023.





Finalmente, puntualizar que todas las cifras de ingresos mostradas están estimadas sin tener en cuenta el efecto causado como consecuencia del IVA repercutido.

## 10.4 Costes

### 10.4.1 Costes variables

Los principales costes variables son producidos por la gestión del centro. Los gastos operacionales o opex<sup>9</sup> han sido tratados como variables a pesar que algunos tengan una naturaleza de coste fijo, es decir, que no varían en función del nivel de ocupación del centro. Però han sido tratados como variables en el modelo proyectado, con la expectativa de tener más centros en funcionamiento en un futuro.

Gastos Operativos Centro			
Concepto	OPEX	€ - Mensuales	€/m2 mes
Suministros electricidad y agua	153.000	12.750	3,8
Servicio de limpieza y material	90.432	7.536	2,2
Mantenimiento Accesos	15.000	1.250	0,4
Fibra óptica	20.000	1.667	0,5
Suministros telefonía	7.200	600	0,2
Material oficina propio	3.000	250	0,1
Otros mttos (electricos, incendios)	18.000	1.500	0,4
Reparaciones propias	26.400	2.200	0,6
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>333.032</b>	<b>27.753</b>	<b>8,16</b>

Fuente: elaboración propia.

En la anterior tabla se muestran los distintos costes operacionales considerados para la explotación del centro, anualmente la cifra con una ocupación del 100% asciende a los 333.032 euros, un 73% de estos costes vienen dados por los costes de suministros de electricidad y agua junto con los derivados por la subcontratación del servicio de limpieza.

En términos de costes de explotación por metro cuadrado ascienden a 8,16€/m<sup>2</sup>.

---

<sup>9</sup> OPEX: Operational expenses, detalle en el glosario de este documento.



Los costes variables ligados al nivel de ocupación son los siguientes.

	Inicio	Año 1	Año 2	Año 3	Mensual estab.
<u>Evolución Ocupación</u>					
Ocupación - %	-	48%	66%	89%	95%
Número de usuarios		232	964	1.299	116
<u>OPEX</u>					
<u>Costes operativos</u>	100% ocupación				
Suministros electricidad y agua	(12.750)	(24.225)	(100.725)	(135.788)	(12.113)
Servicio de limpieza y material	(7.536)	(14.318)	(59.534)	(80.258)	(7.159)
Mantenimiento Accesos	(1.250)	(5.000)	(15.000)	(15.000)	(1.250)
Fibra óptica	(1.667)	(6.667)	(20.000)	(20.000)	(1.667)
Suministros telefonía	(600)	(2.400)	(7.200)	(7.200)	(600)
Material oficina propio	(250)	(1.000)	(3.000)	(3.000)	(250)
Otros mttos (eléctricos, incendios)	(1.500)	(6.000)	(18.000)	(18.000)	(1.500)
Reparaciones propias	(2.200)	(8.800)	(26.400)	(26.400)	(2.200)
<b>Costes operativos</b>		<b>(68.410)</b>	<b>(249.859)</b>	<b>(305.646)</b>	<b>(26.738)</b>

Fuente: elaboración propia.

Mencionar también, que los únicos costes operacionales que varían en función del nivel de ocupación, son el de suministro y el de servicio de limpieza. El resto se han mantenido considerándolos no variables y constantes independientemente de los usuarios registrados.

En segundo lugar, tenemos también como costes variables los derivados por el servicio de Gastrobar. Estos gastos de aprovisionamiento son mayoritariamente en función de las ventas obtenidas y son calculados tomando como referencia un margen medio de ventas.

Costes - Gastrobar	Año 1	Año 2	Año 3	Mensual estab.
Margen Venta	75%	75%	75%	75%
Aprovisionamiento Desayuno	(4.702)	(19.550)	(26.355)	(2.351)
Aprovisionamiento Cocktail night bar	(4.670)	(19.415)	(26.174)	(2.335)
<b>Total aprovisionamiento Gastrobar</b>	<b>(9.371)</b>	<b>(38.965)</b>	<b>(52.529)</b>	<b>(4.686)</b>

Fuente: elaboración propia

Se ha estimado un margen del 75% para las actividades del Gastrobar. En la tabla superior se contemplan los gastos de aprovisionamiento esperados para cada uno de los servicios a lo largo de cada uno de los ejercicios y los mensuales una vez el centro esté estabilizado.

#### 10.4.2 Costes de personal

Por un lado, aparecen los costes de personal asociados directamente a la actividad del centro, esta diferenciación es debida a que los consideramos parte de los costes operacionales. Por otro lado, aparecen los costes no imputados a la actividad del centro, que son los correspondientes al CEO y COO. En el anexo 2, están recogidos los datos de la evolución de los costes de personal para los posteriores ejercicios. El coste total en



salarios de la directiva, ascenderá anualmente a 98.880 euros, mientras que el del personal del centro llegará hasta los 153.890 euros.

#### Costes de Personal

Salarios para "Chief Executive Officer" y "Chief Operating Officer"

	Número empleados	Sueldo bruto trabajador	Sueldos brutos totales	Seg. Soc. a cargo empresa	IRPF Empleados	Cotización Seguridad Social			Total Coste	Sueldos y Salarios
						FOGASA	Formación Profesional	Cobertura Desempleo		
CEO & COO- %				23,6%	17%	0,20%	0,6%	5,5%		
CEO y COO	2	40.000	80.000	18.880	13.600	160	480	4.400	98.880	61.360
<b>Total</b>	<b>2</b>		<b>80.000</b>	<b>18.880</b>	<b>13.600</b>	<b>160</b>	<b>480</b>	<b>4.400</b>	<b>98.880</b>	<b>61.360</b>
Número de pagas	12									

Fuente: elaboración propia.

#### Costes de Personal

Salarios por explotación centro año 1

	Número empleados	Sueldo bruto trabajador	Sueldos brutos totales	Seg. Soc. a cargo empresa	IRPF Empleados	Cotización Seguridad Social			Total Coste	Sueldos y Salarios
						FOGASA	Formación Profesional	Cobertura Desempleo		
Gerente - %				23,6%	15%	0,20%	0,6%	5,5%		
Gerente	1	25.000	25.000	5.900	3.750	50	150	1.375	30.900	19.675
Administrativo - %				23,6%	12%	0,20%	0,6%	5,5%		
Administrativo - 40h	4	17.626	70.505	16.639	8.461	141	423	3.878	87.145	57.603
Administrativo - %				23,6%	2%	0,20%	0,6%	5,5%		
Administrativo - 24h	2	10.576	21.152	4.992	423	42	127	1.163	26.143	19.396
Becario - %					2%					
Becario - 20h	2	4.800	9.600	102	192	-	-	-	9.702	9.408
<b>Total</b>	<b>9</b>		<b>126.257</b>	<b>27.633</b>	<b>12.826</b>	<b>233</b>	<b>700</b>	<b>6.416</b>	<b>153.890</b>	<b>106.082</b>
Número de pagas	12									

Fuente: elaboración propia.

### 10.4.3 Costes fijos

Los costes fijos, no generan un gran impacto, ya que gran parte de los costes totales como hemos visto están ligados a la actividad del centro.

#### Servicios Generales Exteriores

##### Arrendamientos - HQ

Empleados	2
Cuota Mensual - WeWork	480,00 €/mes
<b>Periodificación mensual</b>	<b>960,00 €/mes</b>

##### Seguros

Seguro de responsabilidad civil	15.000,00 €/año
<b>Periodificación mensual</b>	<b>1.250,00 €/mes</b>

##### Servicios profesionales

Coste mantenimiento servicios Informáticos	350,00 €/mes
--	--------------

##### Costes Varios

Costes de constitución de empresa Roots, S.L	3.000,00 €
--	------------

##### Servicios Bancarios

Comisión por plataforma de pago	0,05% de las ventas
<b>nota: incluimos el IVA dado que el coste es sobre el Cash recibido</b>	

##### Marketing y Publicidad

Gastos de Marketing	8.000,00 €/año
<b>Periodificación mensual</b>	<b>666,67 €/mes</b>

Fuente: elaboración propia.



Se ha decidido el alquiler de un despacho para el CEO y el COO en alguno de los centros de WeWork que tiene en el distrito del 22@, estando de este modo, cerca del centro. El coste total del alquiler de estas oficinas- despacho es de 480€/mes por persona. Otro coste fijo es el del seguro de responsabilidad civil, estimado en 15.000 euros anuales. Para el mantenimiento de los servicios informáticos, se estiman unos 350€/mes y un coste del 0,05% de los ingresos en servicios bancarios. Por último, hay que incluir los 3.000 euros de constitución de la sociedad Roots S.L.

### 10.5 Política de circulante

Los proveedores derivados de la explotación del centro tendrán un periodo medio de pago de 30 días, los proveedores derivados de la construcción del inmovilizado y el mobiliario serán tratados de forma distinta según las condiciones acordadas en las negociaciones.

	Inicio	Año 1	Año 2	Año 3
<b>Proveedores de Inmovilizado</b>				
Inversiones terrenos (Sin IVA)	3.699.718	-	-	-
Inversiones construcciones (Sin IVA)	6.405.600	-	-	-
Inversiones mobiliario (Sin IVA)	9.500	818.360	-	-
<b>Total IVA soportado</b>	<b>21%</b> <b>2.124.112</b>	<b>171.856</b>	-	-
<b>Saldo Proveedor Inmovilizado</b>	<b>12.238.930</b>	<b>990.216</b>	-	-
Saldo inicial del mes	-	5.425.543	2.712.772	-
Proveedor del mes	12.238.930	990.216	-	-
Pago a proveedores mensual	(6.813.387)	(3.702.987)	(2.712.772)	-
Saldo proveedores fin de mes	5.425.543	2.712.772	-	-
<b>Proveedores por explotación</b>				
Aprovisionamientos (Sin IVA)				
Asociados al Centro	-	68.410	249.859	305.646
Gastrobar - Desayuno	-	4.702	19.550	26.355
Gastrobar - Cocktail night	-	4.670	19.415	26.174
<b>Total</b>	-	<b>77.781</b>	<b>288.825</b>	<b>358.175</b>
IVA soportado - 21%	<b>21%</b> -	15.347	56.548	69.682
IVA soportado - 10%	<b>10%</b> -	470	1.955	2.636
<b>Total IVA soportado</b>	-	<b>15.817</b>	<b>58.503</b>	<b>72.318</b>
<b>Devengo Proveedor Mensual</b>	-	<b>93.598</b>	<b>347.327</b>	<b>430.493</b>
Saldo inicial Proveedores	-	-	24.156	32.472
Proveedores del mes	-	93.598	347.327	430.493
Pago a Proveedores mensual	-	(69.443)	(339.011)	(425.200)
Saldo final Proveedores	-	24.156	32.472	37.765

Fuente: elaboración propia.



En la anterior tabla aparecen reflejados los pagos totales previstos a realizar durante cada uno de los ejercicios a los proveedores. Como hemos mencionado en los apartados anteriores de costes, estos pagos crecen de forma natural a raíz del incremento esperado de ocupación.

En el apartado de proveedores de inmovilizado, se observa como se espera que en el año 2 se hayan ya realizado todos los pagos derivados de la inversión en mobiliario y en construcción.

En relación con los clientes, para simplificar el modelo, se ha optado por una opción neutra en cuanto a impacto. Se estima que nuestros clientes nos pagarían de forma mensual la cuota del estudio y no nos avanzarían el pago. En caso de recibir el pago por anticipado, obtendríamos una financiación gratuita para futuras inversiones.

		Inicio	Año 1	Año 2	Año 3
<b>Cientes</b>					
Ventas Mes (Sin IVA)					
Ventas Estudio	-	305.555	1.270.464	1.712.714	
Ventas Gastrobar - Desayuno	-	18.807	78.199	105.420	
Ventas Gastrobar - Cocktail night	-	18.678	77.662	104.696	
<b>Total</b>	-	<b>343.040</b>	<b>1.426.324</b>	<b>1.922.830</b>	
IVA repercutido - 21%	21%	-	3.922	16.309	21.986
IVA repercutido - 10%	10%	-	32.436	134.866	181.813
<b>Total IVA repercutido</b>	-	<b>36.359</b>	<b>151.175</b>	<b>203.800</b>	
<b>Devengo Clientes Mensual</b>	-	<b>379.399</b>	<b>1.577.500</b>	<b>2.126.629</b>	
Saldo inicial Clientes	-	-	-	-	-
Clientes del mes	-	(379.399)	(1.577.500)	(2.126.629)	
Cobro a Clientes mensual	-	379.399	1.577.500	2.126.629	
Saldo final Clientes	-	-	-	-	-

Fuente: elaboración propia.

En caso de que no haya impagos, nuestro saldo en la cuenta de clientes siempre será de cero euros bajo estas condiciones. La cifra de clientes de cada uno de los años, no coincide con la mostrada en el apartado ingresos porque anteriormente no se tenía en cuenta en IVA soportado.

Finalmente, añadir que en los anexos del documento, se pueden encontrar los movimientos de cada uno de los meses y su impacto en la liquidez de la compañía.



## 10.6 Punto de equilibrio

Para alcanzar el punto de equilibrio o break even, el centro necesita tener una ocupación media mensual del 30%. A partir de los 37 usuarios, el centro ya es capaz de cubrir la totalidad de los costes fijos: (amortizaciones, servicios exteriores y los costes operativos fijos del centro, que no dependen del nivel de ocupación).

A continuación, se muestra una cuenta de resultados abreviada para uno de los meses.

<b>Break Even - Punto de Equilibrio</b>	
Ocupación - %	30%
Número de usuarios - cuotas	37
Ventas - Estudios	48.583
Ventas - Gastrobar	5.960
<b>Ventas Totales</b>	<b>54.543</b>
Costes operativos - Centro	(13.595)
Aprovisionamientos - Gastrobar	(1.490)
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>39.458</b>
Gastos de Personal	(21.064)
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>	<b>18.393</b>
Servicios exteriores	(3.257)
<b>EBITDA</b>	<b>15.137</b>
Gastos financieros	-
Ingresos financieros	-
Amortizaciones	(15.136)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>0</b>
Impuesto sobre beneficios	(0)
<b>Resultado después de Impuestos</b>	<b>0</b>

Fuente: elaboración propia.



## 10.7 Cuenta de resultados provisionales

### 1. Cuenta de resultados

En Euros	Inicio	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas - Estudios	-	305.555	1.270.464	1.712.714
Ventas - Gastrobar	-	37.486	155.861	210.116
Ventas - Gastrobar Desayuno	-	18.807	78.199	105.420
Ventas - Gastrobar Cocktail night	-	18.678	77.662	104.696
<b>Ventas Totales</b>	-	<b>343.040</b>	<b>1.426.324</b>	<b>1.922.830</b>
Costes operativos - Centro	-	(68.410)	(249.859)	(305.646)
Aprovisionamientos - Gastrobar	-	(9.371)	(38.965)	(52.529)
Aprov. - Gastrobar Desayuno	-	(4.702)	(19.550)	(26.355)
Aprov. - Gastrobar Cocktail night	-	(4.670)	(19.415)	(26.174)
<b>Aprovisionamientos Totales</b>	-	<b>(77.781)</b>	<b>(288.825)</b>	<b>(358.175)</b>
Margen Bruto - Estudios	-	237.144	1.020.604	1.407.068
Margen Bruto - Gastrobar	-	28.114	116.896	157.587
Margen Bruto - Gastrobar Desayuno	-	14.106	58.649	79.065
Margen Bruto - Gastrobar Cocktail night	-	14.009	58.246	78.522
<b>MARGEN BRUTO</b>	-	<b>265.259</b>	<b>1.137.500</b>	<b>1.564.655</b>
Sueldos y Salarios	-	(96.721)	(168.731)	(172.649)
Seguridad social a cargo de la empresa	-	(28.091)	(46.880)	(47.996)
Seguridad social a cargo del trabajador	-	(7.490)	(12.487)	(12.785)
IRPF Empleados	-	(17.875)	(26.594)	(27.106)
Gastos de Personal	-	(150.177)	(254.692)	(260.537)
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>	-	<b>115.082</b>	<b>882.807</b>	<b>1.304.118</b>
Arrendamientos	-	(11.520)	(11.520)	(11.520)
Servicios profesionales	-	(4.200)	(4.200)	(4.200)
Seguros	-	(5.000)	(15.000)	(15.000)
Gastos bancarios	-	(190)	(789)	(1.063)
Marketing y Publicidad	-	(8.000)	(8.000)	(8.000)
Gastos varios	(3.000)	-	-	-
Servicios exteriores	(3.000)	(28.910)	(39.509)	(39.783)
<b>EBITDA</b>	<b>(3.000)</b>	<b>86.172</b>	<b>843.299</b>	<b>1.264.335</b>
Gastos financieros	-	-	-	-
Ingresos financieros	-	-	-	-
Amortizaciones	-	(84.932)	(181.636)	(181.636)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(3.000)</b>	<b>1.241</b>	<b>661.663</b>	<b>1.082.699</b>
Impuesto sobre beneficios	25%	-	(310)	(165.416)
<b>Resultado después de Impuestos</b>	<b>(3.000)</b>	<b>930</b>	<b>496.247</b>	<b>812.024</b>
Margen Bruto		77,3%	79,8%	81,4%
Margen EBITDA		25,1%	59,1%	65,8%
Resultado Neto / Ventas		0,3%	34,8%	42,2%
Costes Estructura / Ventas		52,2%	48,0%	48,0%

Fuente: elaboración propia.

En puntos anteriores ya se han tratado los ingresos y los costes operacionales y de personal a nivel individual, pero no hemos visto el efecto generado en su conjunto.

En primer lugar, el margen bruto calculado de restar a los ingresos los costes de aprovisionamiento y explotación del centro alcanza valores de entre el 77% y 81% para





los tres ejercicios, aumentando ligeramente a medida que la ocupación del centro se ve incrementada.

Analizando los costes de aprovisionamiento, estos representan un 20% de los ingresos aproximadamente, mientras que los costes de personal consumen otro 18%. Llegados a este punto, nos encontramos con otro indicador, es el de beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA). Para el primer año, se sitúa en un 25%, este resultado es debido principalmente a que el centro solamente está en explotación entre los meses de septiembre y diciembre. Por tanto, sólo se generan ingresos durante 4 meses, mientras que el resto del año hay una serie de costes fijos y de personal. Esta situación cambia a partir del segundo ejercicio, alcanzando un EBITDA del 59% y 65% en el tercer año.

El resultado neto esperado, una vez restado al EBITDA, es decir, el resultado financiero, amortizaciones e impuestos sobre beneficios es el siguiente: para el primer año 930 euros, 496.247 euros para el segundo año y finalmente, 812.024 euros para el tercer año. Expresado en forma de ratio sobre las ventas totales para el segundo y el tercer año representa un 35% y 42% respectivamente.





## 10.8 Balance provisional

3. Balance de situación				
En Euros	Inicio	Año 1	Año 2	Año 3
Patentes	200	160	120	80
Registro Dominio Web	50	40	30	20
Aplicaciones Informáticas	5.500	4.400	3.300	2.200
Inmovilizado intangible	<b>5.750</b>	<b>4.600</b>	<b>3.450</b>	<b>2.300</b>
Terrenos	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718
Construcciones	6.405.600	6.358.500	6.264.300	6.170.100
Mobiliario	-	782.928	697.892	612.856
Elementos Informáticos	3.750	2.500	1.250	0
Inmovilizado material	<b>10.109.068</b>	<b>10.843.646</b>	<b>10.663.160</b>	<b>10.482.674</b>
<b>Activo no corriente</b>	<b>10.114.818</b>	<b>10.848.246</b>	<b>10.666.610</b>	<b>10.484.974</b>
Periodificaciones	-	10.000	10.000	10.000
Clientes	-	-	-	-
Hacienda pub. Deudora IVA	2.124.112	2.275.426	-	-
Tesorería	4.183.613	613.011	1.055.277	2.167.503
<b>Activo corriente</b>	<b>6.307.725</b>	<b>2.898.436</b>	<b>1.065.277</b>	<b>2.177.503</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>16.422.543</b>	<b>13.746.683</b>	<b>11.731.888</b>	<b>12.662.477</b>
Capital Social	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000
Resultado Ejercicios Anteriores	-	(25.110)	439.481	1.231.506
Resultado del ejercicio	(3.000)	23.041	54.696	74.695
<b>Fondos Propios</b>	<b>10.997.000</b>	<b>10.997.930</b>	<b>11.494.177</b>	<b>12.306.201</b>
Préstamos con Entidades de Crédito - LP	-	-	-	-
Préstamos con socios	-	-	-	-
<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Préstamos con Entidades de Crédito - CP	-	-	-	-
Proveedores de Inmovilizado	5.425.543	2.712.772	-	-
Proveedores y acreedores	-	24.156	32.472	37.765
HP Acreedora por Impuesto Valor Añadido	-	-	27.755	35.517
HP acreedora por Impuesto Sociedades	-	310	165.726	270.985
AAPP - deudas con las Seg Social e IRPF	-	11.515	11.758	12.010
<b>Pasivo corriente</b>	<b>5.425.543</b>	<b>2.748.752</b>	<b>237.710</b>	<b>356.276</b>
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>16.422.543</b>	<b>13.746.683</b>	<b>11.731.888</b>	<b>12.662.477</b>
Periodo Medio Pago - Proveedores		30	30	30
Periodo Medio Pago - Clientes		-	-	-
Working Capital	(5.425.543)	(2.738.752)	(227.710)	(346.276)
Margen Neto		0,3%	34,8%	42,2%
Ratio de Endeudamiento		-	-	-
Return On Asset (ROA)		0,0%	4,2%	6,4%
Return On Equity (ROE)		0,0%	4,3%	6,6%

Fuente: elaboración propia.



## 10.9 Previsión de tesorería

### 2. Presupuesto de Tesorería

En Euros	Inicio	Año 1	Año 2	Año 3
<b>Resultado de Explotación</b>	(3.000)	930	496.247	812.024
<b>Ajustes al resultado</b>				
Amortizaciones	-	84.932	181.636	181.636
<b>Variación en Working Capital</b>				
Clientes	-	-	-	-
Proveedores de Inmovilizado	5.425.543	(2.712.772)	(2.712.772)	-
Proveedores	-	24.156	8.317	5.292
HP - IVA	-	20.542	2.303.180	7.762
Seg Social e IRPF	-	11.515	243	252
Impuesto Sociedades	-	310	165.416	105.259
Periodificaciones	-	(10.000)	-	-
<b>1. Flujos Efectivo actividades de Explotación</b>	<b>5.422.543</b>	<b>(2.580.387)</b>	<b>442.267</b>	<b>1.112.225</b>
<b>Inversiones</b>				
Capex	(12.238.930)	(990.216)	-	-
<b>2. Flujos Efectivo de actividades de Inversión</b>	<b>(12.238.930)</b>	<b>(990.216)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Dividendos pagados	-	-	-	-
Variación Deuda entidades crédito	-	-	-	-
Prestamos de socios	-	-	-	-
Aportación de capital	11.000.000	-	-	-
<b>3. Flujos Efectivo de actividades Financiación</b>	<b>11.000.000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Cash flow libre</b>	<b>4.183.613</b>	<b>(3.570.603)</b>	<b>442.267</b>	<b>1.112.225</b>
Saldo Inicio Periodo	-	4.183.613	613.011	1.055.277
Cash Flow del Periodo	4.183.613	(3.570.603)	442.267	1.112.225
Saldo fin Periodo	4.183.613	613.011	1.055.277	2.167.503

Fuente: elaboración propia.

El estudio, como se ha comentado anteriormente, estima un desembolso inicial de 11€m por parte de los inversores generando un cash flow positivo de 4,1€m en el momento inicial. En el primer año, se efectuarán los pagos de mobiliario y del 35% de la construcción, causando una salida de caja de 3,5€m. Es a partir del segundo año, cuando ya se estima un cash flow libre positivo, como consecuencia de la actividad del centro, siendo de 0,4€m y 1,1€m para el tercer año.



## **11. ANEXOS**

<b>Anexo 1. Ventas mensuales .....</b>	<b>48</b>
<b>Anexo 2. Costes Operativos .....</b>	<b>50</b>
<b>Anexo 3. Cuentas de Resultados.....</b>	<b>55</b>
<b>Anexo 4. Balances de situación.....</b>	<b>58</b>
<b>Anexo 5. Cash Flows.....</b>	<b>61</b>
<b>Anexo 6. Proveedores .....</b>	<b>64</b>
<b>Anexo 7. Clientes.....</b>	<b>67</b>
<b>Anexo 8. Otros elementos del circulante .....</b>	<b>70</b>



## Anexo 1. Ventas mensuales

### Anexo 1. Proyección mensual ventas año 1

	Inicio		ene-21	feb-21	mar-21	abr-21	may-21	jun-21	jul-21	ago-21	sept-21	oct-21	nov-21	dic-21
<u>Evolución Ocupación</u>														
Pre alquileres - %			-	-	-	10%	15%	25%	35%	35%	-	-	-	-
Número de usuarios			-	-	-	12	18	31	43	43	-	-	-	-
Ocupación - %			-	-	-	-	-	-	-	-	45%	48%	48%	50%
Número de usuarios - cuotas			-	-	-	-	-	-	-	-	55	58	58	61
Ventas por "Estudios"			-	-	-	-	-	-	-	-	72.368	76.389	76.389	80.409
	<u>Usuarios</u>	<u>Tarifa sin IVA</u>												
<u>Gastrobar</u>														
Desayuno	85%	3,18	-	-	-	-	-	-	-	-	4.454	4.702	4.702	4.949
Cockatil night bar	65%	4,13	-	-	-	-	-	-	-	-	4.424	4.670	4.670	4.915
Ventas por "Gastrobar"			-	-	-	-	-	-	-	-	8.878	9.371	9.371	9.865
<b>Ventas Totales - €</b>			-	-	-	-	-	-	-	-	<b>81.246</b>	<b>85.760</b>	<b>85.760</b>	<b>90.274</b>

Fuente: elaboración propia.

### Anexo 1. Proyección mensual ventas año 2

	Inicio	ene-22	feb-22	mar-22	abr-22	may-22	jun-22	jul-22	ago-22	sept-22	oct-22	nov-22	dic-22
<u>Evolución Ocupación</u>													
Pre alquileres - %		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Número de usuarios		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ocupación - %		60%	60%	60%	65%	65%	65%	65%	45%	75%	75%	78%	78%
Número de usuarios - cuotas		73	73	73	79	79	79	79	55	92	92	95	95
Ventas por "Estudios"		96.491	96.491	96.491	104.532	104.532	104.532	104.532	72.368	120.614	120.614	124.634	124.634
	<u>Usuarios</u>	<u>Tarifa sin IVA</u>											
<u>Gastrobar</u>													
Desayuno	85%	3,18	5.939	5.939	5.939	6.434	6.434	6.434	6.434	4.454	7.424	7.424	7.671
Cockatil night bar	65%	4,13	5.898	5.898	5.898	6.390	6.390	6.390	6.390	4.424	7.373	7.373	7.619
Ventas por "Gastrobar"			11.838	11.838	11.838	12.824	12.824	12.824	12.824	8.878	14.797	14.797	15.290
Ventas Totales - €			108.328	108.328	108.328	117.356	117.356	117.356	117.356	81.246	135.411	135.411	139.924



Fuente: elaboración propia.

## Anexo 1. Proyección mensual ventas año 3

	Inicio	ene-23	feb-23	mar-23	abr-23	may-23	jun-23	jul-23	ago-23	sept-23	oct-23	nov-23	dic-23
<u>Evolución Ocupación</u>													
Pre alquileres - %		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Número de usuarios		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ocupación - %		85%	85%	85%	88%	88%	90%	90%	75%	95%	95%	95%	95%
Número de usuarios - cuotas		104	104	104	107	107	110	110	92	116	116	116	116
Ventas por "Estudios"		136.695	136.695	136.695	140.716	140.716	144.736	144.736	120.614	152.777	152.777	152.777	152.777
	<u>Usuarios</u>	<u>Tarifa sin IVA</u>											
<u>Gastrobar</u>													
Desayuno	85%	3,18	8.414	8.414	8.414	8.661	8.661	8.909	8.909	7.424	9.404	9.404	9.404
Cockatil night bar	65%	4,13	8.356	8.356	8.356	8.602	8.602	8.848	8.848	7.373	9.339	9.339	9.339
Ventas por "Gastrobar"		16.770	16.770	16.770	17.263	17.263	17.756	17.756	14.797	18.743	18.743	18.743	18.743
<b>Ventas Totales - €</b>		<b>153.465</b>	<b>153.465</b>	<b>153.465</b>	<b>157.979</b>	<b>157.979</b>	<b>162.493</b>	<b>162.493</b>	<b>135.411</b>	<b>171.520</b>	<b>171.520</b>	<b>171.520</b>	<b>171.520</b>

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 2. Costes Operativos

### Anexo 2. Proyección mensual costes operativos año 1

	Inicio	ene-21	feb-21	mar-21	abr-21	may-21	jun-21	jul-21	ago-21	sept-21	oct-21	nov-21	dic-21
<i>Evolución Ocupación</i>													
Pre alquileres - %		-	-	-	10%	15%	25%	35%	35%	-	-	-	-
Número de usuarios		-	-	-	12	18	31	43	43	-	-	-	-
Ocupación - %	-	-	-	-	-	-	-	-	-	45%	48%	48%	50%
Número de usuarios		-	-	-	-	-	-	-	-	55	58	58	61
<i>OPEX</i>													
<i>Costes operativos</i>	100% ocupación												
Suministros electricidad y agua	(12.750)	-	-	-	-	-	-	-	-	(5.738)	(6.056)	(6.056)	(6.375)
Servicio de limpieza y material	(7.536)	-	-	-	-	-	-	-	-	(3.391)	(3.580)	(3.580)	(3.768)
Mantenimiento Accesos	(1.250)	-	-	-	-	-	-	-	-	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)
Fibra óptica	(1.667)	-	-	-	-	-	-	-	-	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)
Suministros telefonía	(600)	-	-	-	-	-	-	-	-	(600)	(600)	(600)	(600)
Material oficina propio	(250)	-	-	-	-	-	-	-	-	(250)	(250)	(250)	(250)
Otros mttos (electricos, incendios)	(1.500)	-	-	-	-	-	-	-	-	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)
Reparaciones propias	(2.200)	-	-	-	-	-	-	-	-	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)
Costes operativos - Centro		-	-	-	-	-	-	-	-	(16.595)	(17.103)	(17.103)	(17.610)
<i>Costes - Gastrobar</i>													
Margen Venta		75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
Aprovisionamiento Desayuno		-	-	-	-	-	-	-	-	(1.114)	(1.175)	(1.175)	(1.237)
Aprovisionamiento Cockatil night bar		-	-	-	-	-	-	-	-	(1.106)	(1.167)	(1.167)	(1.229)
Total aprovisionamiento Gastrobar		-	-	-	-	-	-	-	-	(2.220)	(2.343)	(2.343)	(2.466)
<b>Total Aprovisionamientos</b>		-	-	-	-	-	-	-	-	<b>(18.815)</b>	<b>(19.445)</b>	<b>(19.445)</b>	<b>(20.076)</b>

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 2. Proyección mensual costes operativos año 2

	Inicio	ene-22	feb-22	mar-22	abr-22	may-22	jun-22	jul-22	ago-22	sept-22	oct-22	nov-22	dic-22
<b>Evolución Ocupación</b>													
Pre alquileres - %		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Número de usuarios		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ocupación - %	-	60%	60%	60%	65%	65%	65%	65%	45%	75%	75%	78%	78%
Número de usuarios		73	73	73	79	79	79	79	55	92	92	95	95
<b>OPEX</b>													
<b>Costes operativos</b>													
	100% ocupación												
Suministros electricidad y agua	(12.750)	(7.650)	(7.650)	(7.650)	(8.288)	(8.288)	(8.288)	(8.288)	(5.738)	(9.563)	(9.563)	(9.881)	(9.881)
Servicio de limpieza y material	(7.536)	(4.522)	(4.522)	(4.522)	(4.898)	(4.898)	(4.898)	(4.898)	(3.391)	(5.652)	(5.652)	(5.840)	(5.840)
Mantenimiento Accesos	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)
Fibra óptica	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)
Suministros telefonía	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)
Material oficina propio	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)
Otros mttos (electricos, incendios)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)
Reparaciones propias	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)
<b>Costes operativos - Centro</b>		<b>(19.638)</b>	<b>(19.638)</b>	<b>(19.638)</b>	<b>(20.653)</b>	<b>(20.653)</b>	<b>(20.653)</b>	<b>(20.653)</b>	<b>(16.595)</b>	<b>(22.681)</b>	<b>(22.681)</b>	<b>(23.188)</b>	<b>(23.188)</b>
<b>Costes - Gastrobar</b>													
Margen Venta		75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
Aprovisionamiento Desayuno		(1.485)	(1.485)	(1.485)	(1.609)	(1.609)	(1.609)	(1.609)	(1.114)	(1.856)	(1.856)	(1.918)	(1.918)
Aprovisionamiento Cockatil night bar		(1.475)	(1.475)	(1.475)	(1.597)	(1.597)	(1.597)	(1.597)	(1.106)	(1.843)	(1.843)	(1.905)	(1.905)
<b>Total aprovisionamiento Gastrobar</b>		<b>(2.959)</b>	<b>(2.959)</b>	<b>(2.959)</b>	<b>(3.206)</b>	<b>(3.206)</b>	<b>(3.206)</b>	<b>(3.206)</b>	<b>(2.220)</b>	<b>(3.699)</b>	<b>(3.699)</b>	<b>(3.823)</b>	<b>(3.823)</b>
<b>Total Aprovisionamientos</b>		<b>(22.598)</b>	<b>(22.598)</b>	<b>(22.598)</b>	<b>(23.859)</b>	<b>(23.859)</b>	<b>(23.859)</b>	<b>(23.859)</b>	<b>(18.815)</b>	<b>(26.380)</b>	<b>(26.380)</b>	<b>(27.011)</b>	<b>(27.011)</b>

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 2. Proyección mensual costes operativos año 3

	Inicio	ene-23	feb-23	mar-23	abr-23	may-23	jun-23	jul-23	ago-23	sept-23	oct-23	nov-23	dic-23
<b><i>Evolución Ocupación</i></b>													
Pre alquileres - %		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Número de usuarios		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ocupación - %	-	85%	85%	85%	88%	88%	90%	90%	75%	95%	95%	95%	95%
Número de usuarios		104	104	104	107	107	110	110	92	116	116	116	116
<b><i>Costes operativos</i></b>													
	<i>OPEX</i> 100% ocupación												
Suministros electricidad y agua	(12.750)	(10.838)	(10.838)	(10.838)	(11.156)	(11.156)	(11.475)	(11.475)	(9.563)	(12.113)	(12.113)	(12.113)	(12.113)
Servicio de limpieza y material	(7.536)	(6.406)	(6.406)	(6.406)	(6.594)	(6.594)	(6.782)	(6.782)	(5.652)	(7.159)	(7.159)	(7.159)	(7.159)
Mantenimiento Accesos	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)
Fibra óptica	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)	(1.667)
Suministros telefonía	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)
Material oficina propio	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)
Otros mttos (electricos, incendios)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)	(1.500)
Reparaciones propias	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)	(2.200)
Costes operativos - Centro		(24.710)	(24.710)	(24.710)	(25.217)	(25.217)	(25.724)	(25.724)	(22.681)	(26.738)	(26.738)	(26.738)	(26.738)
<b><i>Costes - Gastrobar</i></b>													
Margen Venta		75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
Aprovisionamiento Desayuno		(2.103)	(2.103)	(2.103)	(2.165)	(2.165)	(2.227)	(2.227)	(1.856)	(2.351)	(2.351)	(2.351)	(2.351)
Aprovisionamiento Cockatil night bar		(2.089)	(2.089)	(2.089)	(2.150)	(2.150)	(2.212)	(2.212)	(1.843)	(2.335)	(2.335)	(2.335)	(2.335)
Total aprovisionamiento Gastrobar		(4.192)	(4.192)	(4.192)	(4.316)	(4.316)	(4.439)	(4.439)	(3.699)	(4.686)	(4.686)	(4.686)	(4.686)
<b>Total Aprovisionamientos</b>		<b>(28.902)</b>	<b>(28.902)</b>	<b>(28.902)</b>	<b>(29.533)</b>	<b>(29.533)</b>	<b>(30.163)</b>	<b>(30.163)</b>	<b>(26.380)</b>	<b>(31.424)</b>	<b>(31.424)</b>	<b>(31.424)</b>	<b>(31.424)</b>

Fuente: elaboración propia.





## Anexo 2. Proyección mensual costes personal año 2

### Costes de Personal

#### Salarios por explotación centro año 2

	Número empleados	Sueldo bruto trabajador	Sueldos brutos totales	Seg. Soc. a cargo empresa	IRPF Empleados	Cotizacion Seguridad Social FOGASA	Formación Profesional	Cobertura Desempleo	Total Coste	Sueldos y Salarios
Gerente - %				23,6%	15%	0,20%	0,6%	5,5%		
Gerente	1	26.000	26.000	6.136	3.900	52	156	1.430	32.136	20.462
Administrativo - %				23,6%	12%	0,20%	0,6%	5,5%		
Administrativo - 40h	4	18.331	73.325	17.305	8.799	147	440	4.033	90.630	59.907
Administrativo - %				23,6%	2%	0,20%	0,6%	5,5%		
Administrativo - 24h	2	10.999	21.998	5.191	440	44	132	1.210	27.189	20.172
Becario - %					2%					
Becario - 20h	2	4.800	9.600	102	192	-	-	-	9.702	9.408
<b>Total</b>	<b>9</b>		<b>130.923</b>	<b>28.734</b>	<b>13.331</b>	<b>243</b>	<b>728</b>	<b>6.673</b>	<b>159.657</b>	<b>109.949</b>
Número de pagas	12									

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 2. Proyección mensual costes personal año 3

### Costes de Personal

Salarios por explotación centro año 3

	Número empleados	Sueldo bruto trabajador	Sueldos brutos totales	Seg. Soc. a cargo empresa	IRPF Empleados	Cotizacion Seguridad Social			Total Coste	Sueldos y Salarios
						FOGASA	Formación Profesional	Cobertura Desempleo		
Gerente - %				23,6%	15%	0,20%	0,6%	5,5%		
Gerente	1	27.040	27.040	6.381	4.056	54	162	1.487	33.421	21.280
Administrativo - %				23,6%	12%	0,20%	0,6%	5,5%		
Administrativo - 40h	4	19.065	76.259	17.997	9.151	153	458	4.194	94.256	62.303
Administrativo - %				23,6%	2%	0,20%	0,6%	5,5%		
Administrativo - 24h	2	11.439	22.878	5.399	458	46	137	1.258	28.277	20.979
Becario - %					2%					
Becario - 20h	2	4.800	9.600	102	192	-	-	-	9.702	9.408
<b>Total</b>	<b>9</b>		<b>135.776</b>	<b>29.880</b>	<b>13.857</b>	<b>252</b>	<b>757</b>	<b>6.940</b>	<b>165.656</b>	<b>113.970</b>
Número de pagas	12									

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 3. Cuentas de Resultados

### Anexo 3. Proyección mensual Cuenta de Resultados año 1

#### 1. Cuenta de resultados - Año 1

Inicio	ene-21	feb-21	mar-21	abr-21	may-21	jun-21	jul-21	ago-21	sept-21	oct-21	nov-21	dic-21
Ventas - Estudios	-	-	-	-	-	-	-	-	72.368	76.389	76.389	80.409
Ventas - Gastrobar	-	-	-	-	-	-	-	-	8.878	9.371	9.371	9.865
Ventas Totales	-	-	-	-	-	-	-	-	81.246	85.760	85.760	90.274
Costes operativos - Centro	-	-	-	-	-	-	-	-	(16.595)	(17.103)	(17.103)	(17.610)
Aprovisionamientos - Gastrobar	-	-	-	-	-	-	-	-	(2.220)	(2.343)	(2.343)	(2.466)
<b>MARGEN BRUTO</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>62.431</b>	<b>66.315</b>	<b>66.315</b>	<b>70.198</b>
Sueldos y Salarios	(5.113)	(5.113)	(5.113)	(5.113)	(5.113)	(5.113)	(5.113)	(5.113)	(13.953)	(13.953)	(13.953)	(13.953)
Seguridad social a cargo de la empresa	(1.573)	(1.573)	(1.573)	(1.573)	(1.573)	(1.573)	(1.573)	(1.573)	(3.876)	(3.876)	(3.876)	(3.876)
Seguridad social a cargo del trabajador	(420)	(420)	(420)	(420)	(420)	(420)	(420)	(420)	(1.032)	(1.032)	(1.032)	(1.032)
IRPF Empleados	(1.133)	(1.133)	(1.133)	(1.133)	(1.133)	(1.133)	(1.133)	(1.133)	(2.202)	(2.202)	(2.202)	(2.202)
Gastos de Personal	(8.240)	(8.240)	(8.240)	(8.240)	(8.240)	(8.240)	(8.240)	(8.240)	(21.064)	(21.064)	(21.064)	(21.064)
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>	<b>(8.240)</b>	<b>(8.240)</b>	<b>(8.240)</b>	<b>(8.240)</b>	<b>(8.240)</b>	<b>(8.240)</b>	<b>(8.240)</b>	<b>(8.240)</b>	<b>41.367</b>	<b>45.250</b>	<b>45.250</b>	<b>49.134</b>
Arrendamientos	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)
Servicios profesionales	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)
Seguros	-	-	-	-	-	-	-	-	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)
Gastos bancarios	-	-	-	-	-	-	-	-	(45)	(47)	(47)	(50)
Marketing y Publicidad	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)
Gastos varios	(3.000)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Servicios exteriores	(3.000)	(1.977)	(1.977)	(1.977)	(1.977)	(1.977)	(1.977)	(1.977)	(3.272)	(3.274)	(3.274)	(3.277)
<b>EBITDA</b>	<b>(3.000)</b>	<b>(10.217)</b>	<b>(10.217)</b>	<b>(10.217)</b>	<b>(10.217)</b>	<b>(10.217)</b>	<b>(10.217)</b>	<b>(10.217)</b>	<b>38.096</b>	<b>41.976</b>	<b>41.976</b>	<b>45.857</b>
Gastos financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ingresos financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Amortizaciones	(200)	(200)	(200)	(200)	(200)	(200)	(8.050)	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(3.000)</b>	<b>(10.417)</b>	<b>(10.417)</b>	<b>(10.417)</b>	<b>(10.417)</b>	<b>(10.417)</b>	<b>(10.417)</b>	<b>(18.267)</b>	<b>(25.353)</b>	<b>22.959</b>	<b>26.840</b>	<b>30.721</b>
Impuesto sobre beneficios 25%	-	2.604	2.604	2.604	2.604	2.604	2.604	4.567	6.338	(5.740)	(6.710)	(7.680)
<b>Resultado después de impuestos</b>	<b>(3.000)</b>	<b>(7.813)</b>	<b>(7.813)</b>	<b>(7.813)</b>	<b>(7.813)</b>	<b>(7.813)</b>	<b>(7.813)</b>	<b>(13.700)</b>	<b>(19.015)</b>	<b>17.219</b>	<b>20.130</b>	<b>23.041</b>

Fuente: elaboración propia.



### Anexo 3. Proyección mensual Cuenta de Resultados año 2

#### 1. Cuenta de resultados - Año 2

	ene-22	feb-22	mar-22	abr-22	may-22	jun-22	jul-22	ago-22	sept-22	oct-22	nov-22	dic-22
Ventas - Estudios	96.491	96.491	96.491	104.532	104.532	104.532	104.532	72.368	120.614	120.614	124.634	124.634
Ventas - Gastrobar	11.838	11.838	11.838	12.824	12.824	12.824	12.824	8.878	14.797	14.797	15.290	15.290
Ventas Totales	108.328	108.328	108.328	117.356	117.356	117.356	117.356	81.246	135.411	135.411	139.924	139.924
Costes operativos - Centro	(19.638)	(19.638)	(19.638)	(20.653)	(20.653)	(20.653)	(20.653)	(16.595)	(22.681)	(22.681)	(23.188)	(23.188)
Aprovisionamientos - Gastrobar	(2.959)	(2.959)	(2.959)	(3.206)	(3.206)	(3.206)	(3.206)	(2.220)	(3.699)	(3.699)	(3.823)	(3.823)
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>85.731</b>	<b>85.731</b>	<b>85.731</b>	<b>93.497</b>	<b>93.497</b>	<b>93.497</b>	<b>93.497</b>	<b>62.431</b>	<b>109.030</b>	<b>109.030</b>	<b>112.913</b>	<b>112.913</b>
Sueldos y Salarios	(13.953)	(13.953)	(13.953)	(13.953)	(13.953)	(13.953)	(13.953)	(13.953)	(14.276)	(14.276)	(14.276)	(14.276)
Seguridad social a cargo de la empresa	(3.876)	(3.876)	(3.876)	(3.876)	(3.876)	(3.876)	(3.876)	(3.876)	(3.968)	(3.968)	(3.968)	(3.968)
Seguridad social a cargo del trabajador	(1.032)	(1.032)	(1.032)	(1.032)	(1.032)	(1.032)	(1.032)	(1.032)	(1.057)	(1.057)	(1.057)	(1.057)
IRPF Empleados	(2.202)	(2.202)	(2.202)	(2.202)	(2.202)	(2.202)	(2.202)	(2.202)	(2.244)	(2.244)	(2.244)	(2.244)
Gastos de Personal	(21.064)	(21.064)	(21.064)	(21.064)	(21.064)	(21.064)	(21.064)	(21.064)	(21.545)	(21.545)	(21.545)	(21.545)
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>	<b>64.667</b>	<b>64.667</b>	<b>64.667</b>	<b>72.433</b>	<b>72.433</b>	<b>72.433</b>	<b>72.433</b>	<b>41.367</b>	<b>87.485</b>	<b>87.485</b>	<b>91.369</b>	<b>91.369</b>
Arrendamientos	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)
Servicios profesionales	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)
Seguros	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)
Gastos bancarios	(60)	(60)	(60)	(65)	(65)	(65)	(65)	(45)	(75)	(75)	(77)	(77)
Marketing y Publicidad	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)
Gastos varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Servicios exteriores	(3.287)	(3.287)	(3.287)	(3.292)	(3.292)	(3.292)	(3.292)	(3.272)	(3.302)	(3.302)	(3.304)	(3.304)
<b>EBITDA</b>	<b>61.380</b>	<b>61.380</b>	<b>61.380</b>	<b>69.142</b>	<b>69.142</b>	<b>69.142</b>	<b>69.142</b>	<b>38.096</b>	<b>84.184</b>	<b>84.184</b>	<b>88.065</b>	<b>88.065</b>
Gastos financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ingresos financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Amortizaciones	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>46.244</b>	<b>46.244</b>	<b>46.244</b>	<b>54.005</b>	<b>54.005</b>	<b>54.005</b>	<b>54.005</b>	<b>22.959</b>	<b>69.047</b>	<b>69.047</b>	<b>72.928</b>	<b>72.928</b>
Impuesto sobre beneficios 25%	(11.561)	(11.561)	(11.561)	(13.501)	(13.501)	(13.501)	(13.501)	(5.740)	(17.262)	(17.262)	(18.232)	(18.232)
<b>Resultado después de impuestos</b>	<b>34.683</b>	<b>34.683</b>	<b>34.683</b>	<b>40.504</b>	<b>40.504</b>	<b>40.504</b>	<b>40.504</b>	<b>17.219</b>	<b>51.786</b>	<b>51.786</b>	<b>54.696</b>	<b>54.696</b>

Fuente: elaboración propia.



### Anexo 3. Proyección mensual Cuenta de Resultados año 3

#### 1. Cuenta de resultados - Año 3

	ene-23	feb-23	mar-23	abr-23	may-23	jun-23	jul-23	ago-23	sept-23	oct-23	nov-23	dic-23
Ventas - Estudios	136.695	136.695	136.695	140.716	140.716	144.736	144.736	120.614	152.777	152.777	152.777	152.777
Ventas - Gastrobar	16.770	16.770	16.770	17.263	17.263	17.756	17.756	14.797	18.743	18.743	18.743	18.743
Ventas Totales	153.465	153.465	153.465	157.979	157.979	162.493	162.493	135.411	171.520	171.520	171.520	171.520
Costes operativos - Centro	(24.710)	(24.710)	(24.710)	(25.217)	(25.217)	(25.724)	(25.724)	(22.681)	(26.738)	(26.738)	(26.738)	(26.738)
Aprovisionamientos - Gastrobar	(4.192)	(4.192)	(4.192)	(4.316)	(4.316)	(4.439)	(4.439)	(3.699)	(4.686)	(4.686)	(4.686)	(4.686)
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>124.563</b>	<b>124.563</b>	<b>124.563</b>	<b>128.446</b>	<b>128.446</b>	<b>132.330</b>	<b>132.330</b>	<b>109.030</b>	<b>140.096</b>	<b>140.096</b>	<b>140.096</b>	<b>140.096</b>
Sueldos y Salarios	(14.276)	(14.276)	(14.276)	(14.276)	(14.276)	(14.276)	(14.276)	(14.276)	(14.611)	(14.611)	(14.611)	(14.611)
Seguridad social a cargo de la empresa	(3.968)	(3.968)	(3.968)	(3.968)	(3.968)	(3.968)	(3.968)	(3.968)	(4.063)	(4.063)	(4.063)	(4.063)
Seguridad social a cargo del trabajador	(1.057)	(1.057)	(1.057)	(1.057)	(1.057)	(1.057)	(1.057)	(1.057)	(1.082)	(1.082)	(1.082)	(1.082)
IRPF Empleados	(2.244)	(2.244)	(2.244)	(2.244)	(2.244)	(2.244)	(2.244)	(2.244)	(2.288)	(2.288)	(2.288)	(2.288)
Gastos de Personal	(21.545)	(21.545)	(21.545)	(21.545)	(21.545)	(21.545)	(21.545)	(21.545)	(22.045)	(22.045)	(22.045)	(22.045)
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>	<b>103.018</b>	<b>103.018</b>	<b>103.018</b>	<b>106.901</b>	<b>106.901</b>	<b>110.785</b>	<b>110.785</b>	<b>87.485</b>	<b>118.051</b>	<b>118.051</b>	<b>118.051</b>	<b>118.051</b>
Arrendamientos	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)	(960)
Servicios profesionales	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)
Seguros	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)	(1.250)
Gastos bancarios	(85)	(85)	(85)	(87)	(87)	(90)	(90)	(75)	(95)	(95)	(95)	(95)
Marketing y Publicidad	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)	(667)
Gastos varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Servicios exteriores	(3.312)	(3.312)	(3.312)	(3.314)	(3.314)	(3.317)	(3.317)	(3.302)	(3.322)	(3.322)	(3.322)	(3.322)
<b>EBITDA</b>	<b>99.707</b>	<b>99.707</b>	<b>99.707</b>	<b>103.587</b>	<b>103.587</b>	<b>107.468</b>	<b>107.468</b>	<b>84.184</b>	<b>114.730</b>	<b>114.730</b>	<b>114.730</b>	<b>114.730</b>
Gastos financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ingresos financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Amortizaciones	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)	(15.136)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>84.570</b>	<b>84.570</b>	<b>84.570</b>	<b>88.451</b>	<b>88.451</b>	<b>92.332</b>	<b>92.332</b>	<b>69.047</b>	<b>99.593</b>	<b>99.593</b>	<b>99.593</b>	<b>99.593</b>
Impuesto sobre beneficios 25%	(21.143)	(21.143)	(21.143)	(22.113)	(22.113)	(23.083)	(23.083)	(17.262)	(24.898)	(24.898)	(24.898)	(24.898)
<b>Resultado después de Impuestos</b>	<b>63.428</b>	<b>63.428</b>	<b>63.428</b>	<b>66.338</b>	<b>66.338</b>	<b>69.249</b>	<b>69.249</b>	<b>51.786</b>	<b>74.695</b>	<b>74.695</b>	<b>74.695</b>	<b>74.695</b>

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 4. Balances de situación

### Anexo 4. Proyección mensual Balance de situación año 1

#### 2. Balance de situación - Año 1

	Inicio	ene-21	feb-21	mar-21	abr-21	may-21	jun-21	jul-21	ago-21	sept-21	oct-21	nov-21	dic-21
Patentes	200	197	193	190	187	183	180	177	173	170	167	163	160
Registro Dominio Web	50	49	48	48	47	46	45	44	43	43	42	41	40
Aplicaciones Informáticas	5.500	5.408	5.317	5.225	5.133	5.042	4.950	4.858	4.767	4.675	4.583	4.492	4.400
Inmovilizado intangible	5.750	5.654	5.558	5.463	5.367	5.271	5.175	5.079	4.983	4.888	4.792	4.696	4.600
Terrenos	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718
Construcciones	6.405.600	6.405.600	6.405.600	6.405.600	6.405.600	6.405.600	6.405.600	6.397.750	6.389.900	6.382.050	6.374.200	6.366.350	6.358.500
Mobiliario	-	-	-	-	-	-	-	818.360	811.274	804.187	797.101	790.015	782.928
Elementos Informáticos	3.750	3.646	3.542	3.438	3.333	3.229	3.125	3.021	2.917	2.813	2.708	2.604	2.500
Inmovilizado material	10.109.068	10.108.964	10.108.860	10.108.756	10.108.651	10.108.547	10.108.443	10.918.849	10.903.808	10.888.768	10.873.727	10.858.687	10.843.646
<b>Activo no corriente</b>	<b>10.114.818</b>	<b>10.114.618</b>	<b>10.114.418</b>	<b>10.114.218</b>	<b>10.114.018</b>	<b>10.113.818</b>	<b>10.113.618</b>	<b>10.923.928</b>	<b>10.908.792</b>	<b>10.893.655</b>	<b>10.878.519</b>	<b>10.863.383</b>	<b>10.848.246</b>
Periodificaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	15.000	13.750	12.500	11.250	10.000
Clientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Hacienda pub. Deudora IVA	2.124.112	2.124.112	2.124.112	2.124.112	2.124.112	2.124.112	2.124.112	2.295.967	2.295.967	2.291.185	2.286.049	2.280.914	2.275.426
Tesorería	4.183.613	4.176.523	4.167.440	4.158.357	4.145.873	4.136.790	4.144.935	907.344	388.153	460.042	506.893	557.457	613.011
<b>Activo corriente</b>	<b>6.307.725</b>	<b>6.300.635</b>	<b>6.291.552</b>	<b>6.282.469</b>	<b>6.269.985</b>	<b>6.260.902</b>	<b>3.539.047</b>	<b>3.203.311</b>	<b>2.699.120</b>	<b>2.764.977</b>	<b>2.805.443</b>	<b>2.849.621</b>	<b>2.898.436</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>16.422.543</b>	<b>16.415.253</b>	<b>16.405.970</b>	<b>16.396.687</b>	<b>16.384.003</b>	<b>16.374.720</b>	<b>13.652.665</b>	<b>14.127.239</b>	<b>13.607.912</b>	<b>13.658.632</b>	<b>13.683.962</b>	<b>13.713.004</b>	<b>13.746.683</b>
Capital Social	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000
Resultado Ejercicios Anteriores	-	(3.000)	(10.813)	(18.625)	(26.438)	(34.250)	(42.063)	(49.875)	(63.575)	(82.590)	(65.370)	(45.240)	(25.110)
Resultado del ejercicio	(3.000)	(7.813)	(7.813)	(7.813)	(7.813)	(7.813)	(7.813)	(13.700)	(19.015)	17.219	20.130	20.130	23.041
<b>Fondos Propios</b>	<b>10.997.000</b>	<b>10.989.188</b>	<b>10.981.375</b>	<b>10.973.563</b>	<b>10.965.750</b>	<b>10.957.938</b>	<b>10.950.125</b>	<b>10.936.425</b>	<b>10.917.410</b>	<b>10.934.630</b>	<b>10.954.760</b>	<b>10.974.890</b>	<b>10.997.930</b>
Préstamos con Entidades de Crédito - LP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos con socios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Préstamos con Entidades de Crédito - CP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Proveedores de Inmovilizado	5.425.543	5.425.543	5.425.543	5.425.543	5.425.543	5.425.543	2.712.772	3.207.879	2.712.772	2.712.772	2.712.772	2.712.772	2.712.772
Proveedores y acreedores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	22.644	23.400	23.400	24.156
HP Acreedora por Impuesto Valor Añadido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
HP Acreedora por Impuesto Sociedades	-	(2.604)	(5.208)	(7.813)	(10.417)	(13.021)	(15.625)	(20.192)	(26.530)	(20.790)	(14.080)	(7.370)	310
AAPP - deudas con las Seg Social e IRPF	-	3.127	4.260	5.393	3.127	4.260	5.393	3.127	4.260	9.377	7.111	9.313	11.515
<b>Pasivo corriente</b>	<b>5.425.543</b>	<b>5.426.066</b>	<b>5.424.595</b>	<b>5.423.124</b>	<b>5.418.253</b>	<b>5.416.782</b>	<b>2.702.540</b>	<b>3.190.814</b>	<b>2.690.502</b>	<b>2.724.002</b>	<b>2.729.202</b>	<b>2.738.114</b>	<b>2.748.752</b>
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>16.422.543</b>	<b>16.415.253</b>	<b>16.405.970</b>	<b>16.396.687</b>	<b>16.384.003</b>	<b>16.374.720</b>	<b>13.652.665</b>	<b>14.127.239</b>	<b>13.607.912</b>	<b>13.658.632</b>	<b>13.683.962</b>	<b>13.713.004</b>	<b>13.746.683</b>

Fuente: elaboración propia.





## Anexo 4. Proyección mensual Balance de situación año 2

2. Balance de situación - Año 2												
	ene-22	feb-22	mar-22	abr-22	may-22	jun-22	jul-22	ago-22	sept-22	oct-22	nov-22	dic-22
Patentes	157	153	150	147	143	140	137	133	130	127	123	120
Registro Dominio Web	39	38	38	37	36	35	34	33	33	32	31	30
Aplicaciones Informáticas	4.308	4.217	4.125	4.033	3.942	3.850	3.758	3.667	3.575	3.483	3.392	3.300
Inmovilizado intangible	4.504	4.408	4.313	4.217	4.121	4.025	3.929	3.833	3.738	3.642	3.546	3.450
Terrenos	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718
Construcciones	6.350.650	6.342.800	6.334.950	6.327.100	6.319.250	6.311.400	6.303.550	6.295.700	6.287.850	6.280.000	6.272.150	6.264.300
Mobiliario	775.842	768.756	761.669	754.583	747.497	740.410	733.324	726.238	719.151	712.065	704.979	697.892
Elementos Informáticos	2.396	2.292	2.188	2.083	1.979	1.875	1.771	1.667	1.563	1.458	1.354	1.250
Inmovilizado material	10.828.606	10.813.565	10.798.525	10.783.484	10.768.444	10.753.403	10.738.363	10.723.322	10.708.282	10.693.241	10.678.201	10.663.160
Activo no corriente	10.833.110	10.817.974	10.802.837	10.787.701	10.772.565	10.757.428	10.742.292	10.727.156	10.712.019	10.696.883	10.681.747	10.666.610
Periodificaciones	8.750	7.500	6.250	5.000	3.750	2.500	1.250	-	13.750	12.500	11.250	10.000
Clientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Hacienda pub. Deudora IVA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tesorería	2.956.586	315.546	387.278	441.684	521.882	602.081	652.858	693.140	784.023	852.665	954.349	1.055.277
Activo corriente	2.965.336	323.046	393.528	446.684	525.632	604.581	654.108	693.140	797.773	865.165	965.599	1.065.277
<b>ACTIVO</b>	<b>13.798.446</b>	<b>11.141.020</b>	<b>11.196.365</b>	<b>11.234.385</b>	<b>11.298.197</b>	<b>11.362.009</b>	<b>11.396.400</b>	<b>11.420.296</b>	<b>11.509.793</b>	<b>11.562.048</b>	<b>11.647.346</b>	<b>11.731.888</b>
Capital Social	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000
Resultado Ejercicios Anteriores	(2.070)	32.613	67.296	101.979	142.483	182.987	223.490	263.994	281.214	332.999	384.785	439.481
Resultado del ejercicio	34.683	34.683	34.683	40.504	40.504	40.504	40.504	17.219	51.786	51.786	54.696	54.696
Fondos Propios	11.032.613	11.067.296	11.101.979	11.142.483	11.182.987	11.223.490	11.263.994	11.281.214	11.332.999	11.384.785	11.439.481	11.494.177
Préstamos con Entidades de Crédito - LP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos con socios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pasivo No Corriente	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos con Entidades de Crédito - CP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Proveedores de Inmovilizado	2.712.772	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Proveedores y acreedores	27.180	27.180	27.180	28.692	28.692	28.692	28.692	22.644	31.716	31.716	32.472	32.472
HP Acreedora por Impuesto Valor Añadido	6.899	13.799	20.698	7.605	15.210	22.815	7.605	12.388	21.404	9.016	18.386	27.755
HP Acreedora por Impuesto Sociedades	11.871	23.432	34.993	48.494	61.996	75.497	88.998	94.738	112.000	129.262	147.494	165.726
AAPP - deudas con las Seg Social e IRPF	7.111	9.313	11.515	7.111	9.313	11.515	7.111	9.313	11.673	7.269	9.513	11.758
Pasivo corriente	2.765.833	73.724	94.386	91.902	115.210	138.519	132.406	139.082	176.793	177.263	207.865	237.710
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>13.798.446</b>	<b>11.141.020</b>	<b>11.196.365</b>	<b>11.234.385</b>	<b>11.298.197</b>	<b>11.362.009</b>	<b>11.396.400</b>	<b>11.420.296</b>	<b>11.509.793</b>	<b>11.562.048</b>	<b>11.647.346</b>	<b>11.731.888</b>

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 4. Proyección mensual Balance de situación año 3

2. Balance de situación - Año 3												
	ene-23	feb-23	mar-23	abr-23	may-23	jun-23	jul-23	ago-23	sept-23	oct-23	nov-23	dic-23
Patentes	117	113	110	107	103	100	97	93	90	87	83	80
Registro Dominio Web	29	28	28	27	26	25	24	23	23	22	21	20
Aplicaciones Informáticas	3.208	3.117	3.025	2.933	2.842	2.750	2.658	2.567	2.475	2.383	2.292	2.200
Inmovilizado intangible	3.354	3.258	3.163	3.067	2.971	2.875	2.779	2.683	2.588	2.492	2.396	2.300
Terrenos	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718	3.699.718
Construcciones	6.256.450	6.248.600	6.240.750	6.232.900	6.225.050	6.217.200	6.209.350	6.201.500	6.193.650	6.185.800	6.177.950	6.170.100
Mobiliario	690.806	683.720	676.633	669.547	662.461	655.374	648.288	641.202	634.115	627.029	619.943	612.856
Elementos Informáticos	1.146	1.042	938	833	729	625	521	417	313	208	104	0
Inmovilizado material	10.648.120	10.633.079	10.618.039	10.602.998	10.587.958	10.572.917	10.557.877	10.542.836	10.527.796	10.512.755	10.497.715	10.482.674
Activo no corriente	10.651.474	10.636.338	10.621.201	10.606.065	10.590.929	10.575.792	10.560.656	10.545.520	10.530.383	10.515.247	10.500.111	10.484.974
Periodificaciones	8.750	7.500	6.250	5.000	3.750	2.500	1.250	-	13.750	12.500	11.250	10.000
Clientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Hacienda pub. Deudora IVA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tesorería	1.136.687	1.250.315	1.363.944	1.444.546	1.562.408	1.685.260	1.602.513	1.694.672	1.815.948	1.907.289	2.037.396	2.167.503
Activo corriente	1.145.437	1.257.815	1.370.194	1.449.546	1.566.158	1.687.760	1.603.763	1.694.672	1.829.698	1.919.789	2.048.646	2.177.503
<b>ACTIVO</b>	<b>11.796.911</b>	<b>11.894.153</b>	<b>11.991.395</b>	<b>12.055.611</b>	<b>12.157.087</b>	<b>12.263.553</b>	<b>12.164.419</b>	<b>12.240.191</b>	<b>12.360.081</b>	<b>12.435.036</b>	<b>12.548.757</b>	<b>12.662.477</b>
Capital Social	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000
Resultado Ejercicios Anteriores	494.177	557.605	621.033	684.461	750.799	817.138	886.386	955.635	1.007.421	1.082.116	1.156.811	1.231.506
Resultado del ejercicio	63.428	63.428	63.428	66.338	66.338	69.249	69.249	51.786	74.695	74.695	74.695	74.695
Fondos Propios	11.557.605	11.621.033	11.684.461	11.750.799	11.817.138	11.886.386	11.955.635	12.007.421	12.082.116	12.156.811	12.231.506	12.306.201
Préstamos con Entidades de Crédito - LP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos con socios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pasivo No Corriente	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos con Entidades de Crédito - CP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Proveedores de Inmovilizado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Proveedores y acreedores	34.740	34.740	34.740	35.496	35.496	36.252	36.252	31.716	37.765	37.765	37.765	37.765
HP Acreedora por Impuesto Valor Añadido	10.428	20.855	31.283	10.780	21.561	32.694	11.133	20.150	31.988	11.839	23.678	35.517
HP Acreedora por Impuesto Sociedades	186.868	208.011	229.154	251.266	273.379	296.462	154.129	171.391	196.290	221.188	246.086	270.985
AAPP - deudas con las Seg Social e IRPF	7.269	9.513	11.758	7.269	9.513	11.758	7.269	9.513	11.922	7.434	9.722	12.010
Pasivo corriente	239.305	273.120	306.934	304.812	339.950	377.166	208.784	232.770	277.965	278.225	317.250	356.276
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>11.796.911</b>	<b>11.894.153</b>	<b>11.991.395</b>	<b>12.055.611</b>	<b>12.157.087</b>	<b>12.263.553</b>	<b>12.164.419</b>	<b>12.240.191</b>	<b>12.360.081</b>	<b>12.435.036</b>	<b>12.548.757</b>	<b>12.662.477</b>

Fuente: elaboración propia.





## Anexo 5. Cash Flows

### Anexo 5. Proyección mensual Cash Flow año 1

3. Cash Flow - Año 1													
	Inicio	ene-21	feb-21	mar-21	abr-21	may-21	jun-21	jul-21	ago-21	sept-21	oct-21	nov-21	dic-21
<b>Resultado de Explotación</b>	(3.000)	(7.813)	(7.813)	(7.813)	(7.813)	(7.813)	(7.813)	(13.700)	(19.015)	17.219	20.130	20.130	23.041
<b>Ajustes al resultado</b>													
Amortizaciones	-	200	200	200	200	200	200	8.050	15.136	15.136	15.136	15.136	15.136
<b>Variación en Working Capital</b>													
Cientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Proveedores de Inmovilizado	5.425.543	-	-	-	-	-	(2.712.772)	495.108	(495.108)	-	-	-	-
Proveedores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	22.644	756	-	756
HP - IVA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.783	5.135	5.135	5.488
Seg Social e IRPF	-	3.127	1.133	1.133	(2.267)	1.133	1.133	(2.267)	1.133	5.117	(2.267)	2.202	2.202
Impuesto Sociedades	-	(2.604)	(2.604)	(2.604)	(2.604)	(2.604)	(2.604)	(4.567)	(6.338)	5.740	6.710	6.710	7.680
Periodificaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	(15.000)	1.250	1.250	1.250	1.250
<b>1. Flujos Efectivo actividades de Explotación</b>	<b>5.422.543</b>	<b>(7.090)</b>	<b>(9.083)</b>	<b>(9.083)</b>	<b>(12.483)</b>	<b>(9.083)</b>	<b>(2.721.855)</b>	<b>482.624</b>	<b>(519.191)</b>	<b>71.889</b>	<b>46.851</b>	<b>50.564</b>	<b>55.554</b>
<b>Inversiones</b>													
Capex	(12.238.930)	-	-	-	-	-	-	(990.216)	-	-	-	-	-
<b>2. Flujos Efectivo de actividades de Inversión</b>	<b>(12.238.930)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(990.216)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Dividendos pagados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Variación Deuda entidades crédito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos de socios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aportación de capital	11.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>3. Flujos Efectivo de actividades Financiación</b>	<b>11.000.000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Cash flow libre</b>	<b>4.183.613</b>	<b>(7.090)</b>	<b>(9.083)</b>	<b>(9.083)</b>	<b>(12.483)</b>	<b>(9.083)</b>	<b>(2.721.855)</b>	<b>(507.591)</b>	<b>(519.191)</b>	<b>71.889</b>	<b>46.851</b>	<b>50.564</b>	<b>55.554</b>
Saldo Inicio Periodo	-	4.183.613	4.176.523	4.167.440	4.158.357	4.145.873	4.136.790	1.414.935	907.344	388.153	460.042	506.893	557.457
Cash Flow del Periodo	4.183.613	(7.090)	(9.083)	(9.083)	(12.483)	(9.083)	(2.721.855)	(507.591)	(519.191)	71.889	46.851	50.564	55.554
Saldo fin Periodo	4.183.613	4.176.523	4.167.440	4.158.357	4.145.873	4.136.790	1.414.935	907.344	388.153	460.042	506.893	557.457	613.011

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 5. Proyección mensual Cash Flow año 2

3. Cash Flow - Año 2												
	ene-22	feb-22	mar-22	abr-22	may-22	jun-22	jul-22	ago-22	sept-22	oct-22	nov-22	dic-22
<b>Resultado de Explotación</b>	34.683	34.683	34.683	40.504	40.504	40.504	40.504	17.219	51.786	51.786	54.696	54.696
<b>Ajustes al resultado</b>												
Amortizaciones	15.136	15.136	15.136	15.136	15.136	15.136	15.136	15.136	15.136	15.136	15.136	15.136
<b>Variación en Working Capital</b>												
Cientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Proveedores de Inmovilizado	-	(2.712.772)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Proveedores	3.024	-	-	1.512	-	-	-	(6.048)	9.073	-	756	-
HP - IVA	2.282.325	6.899	6.899	(13.093)	7.605	7.605	(15.210)	4.783	9.016	(12.388)	9.369	9.369
Seg Social e IRPF	(4.404)	2.202	2.202	(4.404)	2.202	2.202	(4.404)	2.202	2.361	(4.404)	2.244	2.244
Impuesto Sociedades	11.561	11.561	11.561	13.501	13.501	13.501	13.501	5.740	17.262	17.262	18.232	18.232
Periodificaciones	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	(13.750)	1.250	1.250	1.250
<b>1. Flujos Efectivo actividades de Explotación</b>	<b>2.343.575</b>	<b>(2.641.040)</b>	<b>71.732</b>	<b>54.406</b>	<b>80.199</b>	<b>80.199</b>	<b>50.777</b>	<b>40.282</b>	<b>90.883</b>	<b>68.642</b>	<b>101.684</b>	<b>100.928</b>
<b>Inversiones</b>												
Capex	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>2. Flujos Efectivo de actividades de Inversión</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Dividendos pagados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Variación Deuda entidades crédito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prestamos de socios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aportación de capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>3. Flujos Efectivo de actividades Financiación</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Cash flow libre</b>	<b>2.343.575</b>	<b>(2.641.040)</b>	<b>71.732</b>	<b>54.406</b>	<b>80.199</b>	<b>80.199</b>	<b>50.777</b>	<b>40.282</b>	<b>90.883</b>	<b>68.642</b>	<b>101.684</b>	<b>100.928</b>
Saldo Inicio Periodo	613.011	2.956.586	315.546	387.278	441.684	521.882	602.081	652.858	693.140	784.023	852.665	954.349
Cash Flow del Periodo	2.343.575	(2.641.040)	71.732	54.406	80.199	80.199	50.777	40.282	90.883	68.642	101.684	100.928
Saldo fin Periodo	2.956.586	315.546	387.278	441.684	521.882	602.081	652.858	693.140	784.023	852.665	954.349	1.055.277

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 5. Proyección mensual Cash Flow año 3

	ene-23	feb-23	mar-23	abr-23	may-23	jun-23	jul-23	ago-23	sept-23	oct-23	nov-23	dic-23
<b>Proveedores de Inmovilizado</b>												
Inversiones terrenos (Sin IVA)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inversiones construcciones (Sin IVA)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inversiones mobiliario (Sin IVA)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total IVA soportado</b>	21%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Saldo Proveedor Inmovilizado</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo inicial del mes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Proveedor del mes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago a proveedores mensual	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo proveedores fin de mes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Proveedores por explotación</b>												
Aprovisionamientos (Sin IVA)												
Asociados al Centro	24.710	24.710	24.710	25.217	25.217	25.724	25.724	22.681	26.738	26.738	26.738	26.738
Gastrobar - Desayuno	2.103	2.103	2.103	2.165	2.165	2.227	2.227	1.856	2.351	2.351	2.351	2.351
Gastrobar - Cocktail night	2.089	2.089	2.089	2.150	2.150	2.212	2.212	1.843	2.335	2.335	2.335	2.335
<b>Total</b>	<b>28.902</b>	<b>28.902</b>	<b>28.902</b>	<b>29.533</b>	<b>29.533</b>	<b>30.163</b>	<b>30.163</b>	<b>26.380</b>	<b>31.424</b>	<b>31.424</b>	<b>31.424</b>	<b>31.424</b>
IVA soportado - 21%	21%	5.628	5.628	5.628	5.747	5.747	5.867	5.150	6.105	6.105	6.105	6.105
IVA soportado - 10%	10%	210	210	210	217	217	223	186	235	235	235	235
<b>Total IVA soportado</b>		<b>5.838</b>	<b>5.838</b>	<b>5.838</b>	<b>5.964</b>	<b>5.964</b>	<b>6.089</b>	<b>5.336</b>	<b>6.340</b>	<b>6.340</b>	<b>6.340</b>	<b>6.340</b>
<b>Devengo Proveedor Mensual</b>	<b>34.740</b>	<b>34.740</b>	<b>34.740</b>	<b>35.496</b>	<b>35.496</b>	<b>36.252</b>	<b>36.252</b>	<b>31.716</b>	<b>37.765</b>	<b>37.765</b>	<b>37.765</b>	<b>37.765</b>
Saldo inicial Proveedores	32.472	34.740	34.740	34.740	35.496	35.496	36.252	36.252	31.716	37.765	37.765	37.765
Proveedores del mes	34.740	34.740	34.740	35.496	35.496	36.252	36.252	31.716	37.765	37.765	37.765	37.765
Pago a Proveedores mensual	(32.472)	(34.740)	(34.740)	(34.740)	(35.496)	(35.496)	(36.252)	(36.252)	(31.716)	(37.765)	(37.765)	(37.765)
Saldo final Proveedores	34.740	34.740	34.740	35.496	35.496	36.252	36.252	31.716	37.765	37.765	37.765	37.765

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 6. Proveedores

### Anexo 6. Proyección mensual Proveedores año 1

	Inicio	ene-21	feb-21	mar-21	abr-21	may-21	jun-21	jul-21	ago-21	sept-21	oct-21	nov-21	dic-21
<b>Proveedores de Inmovilizado</b>													
Inversiones terrenos (Sin IVA)	3.699.718	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inversiones construcciones (Sin IVA)	6.405.600	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inversiones mobiliario (Sin IVA)	9.500	-	-	-	-	-	-	818.360	-	-	-	-	-
<b>Total IVA soportado</b>	<b>21%</b> <b>2.124.112</b>	-	-	-	-	-	-	<b>171.856</b>	-	-	-	-	-
<b>Saldo Proveedor Inmovilizado</b>	<b>12.238.930</b>	-	-	-	-	-	-	<b>990.216</b>	-	-	-	-	-
Saldo inicial del mes	-	5.425.543	5.425.543	5.425.543	5.425.543	5.425.543	5.425.543	2.712.772	3.207.879	2.712.772	2.712.772	2.712.772	2.712.772
Proveedor del mes	12.238.930	-	-	-	-	-	-	990.216	-	-	-	-	-
Pago a proveedores mensual	(6.813.387)	-	-	-	-	-	(2.712.772)	(495.108)	(495.108)	-	-	-	-
Saldo proveedores fin de mes	5.425.543	5.425.543	5.425.543	5.425.543	5.425.543	5.425.543	2.712.772	3.207.879	2.712.772	2.712.772	2.712.772	2.712.772	2.712.772
<b>Proveedores por explotación</b>													
<b>Aprovisionamientos (Sin IVA)</b>													
Asociados al Centro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16.595	17.103	17.103	17.610
Gastrobar - Desayuno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.114	1.175	1.175	1.237
Gastrobar - Cocktail night	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.106	1.167	1.167	1.229
<b>Total</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>18.815</b>	<b>19.445</b>	<b>19.445</b>	<b>20.076</b>
IVA soportado - 21%	21%	-	-	-	-	-	-	-	-	3.717	3.837	3.837	3.956
IVA soportado - 10%	10%	-	-	-	-	-	-	-	-	111	118	118	124
<b>Total IVA soportado</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>3.829</b>	<b>3.954</b>	<b>3.954</b>	<b>4.080</b>
<b>Devengo Proveedor Mensual</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>22.644</b>	<b>23.400</b>	<b>23.400</b>	<b>24.156</b>
Saldo inicial Proveedores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	22.644	23.400	23.400
Proveedores del mes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	22.644	23.400	23.400	24.156
Pago a Proveedores mensual	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(22.644)	(23.400)	(23.400)
Saldo final Proveedores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	22.644	23.400	23.400	24.156

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 6. Proyección mensual Proveedores año 2

	ene-22	feb-22	mar-22	abr-22	may-22	jun-22	jul-22	ago-22	sept-22	oct-22	nov-22	dic-22
<b>Proveedores de Inmovilizado</b>												
Inversiones terrenos (Sin IVA)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inversiones construcciones (Sin IVA)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inversiones mobiliario (Sin IVA)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total IVA soportado</b>	21%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Saldo Proveedor Inmovilizado</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo inicial del mes	2.712.772	2.712.772	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Proveedor del mes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago a proveedores mensual	-	(2.712.772)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo proveedores fin de mes	2.712.772	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Proveedores por explotación</b>												
Aprovisionamientos (Sin IVA)												
Asociados al Centro	19.638	19.638	19.638	20.653	20.653	20.653	20.653	16.595	22.681	22.681	23.188	23.188
Gastrobar - Desayuno	1.485	1.485	1.485	1.609	1.609	1.609	1.609	1.114	1.856	1.856	1.918	1.918
Gastrobar - Cocktail night	1.475	1.475	1.475	1.597	1.597	1.597	1.597	1.106	1.843	1.843	1.905	1.905
<b>Total</b>	<b>22.598</b>	<b>22.598</b>	<b>22.598</b>	<b>23.859</b>	<b>23.859</b>	<b>23.859</b>	<b>23.859</b>	<b>18.815</b>	<b>26.380</b>	<b>26.380</b>	<b>27.011</b>	<b>27.011</b>
IVA soportado - 21%	21%	4.434	4.434	4.673	4.673	4.673	4.673	3.717	5.150	5.150	5.270	5.270
IVA soportado - 10%	10%	148	148	148	161	161	161	111	186	186	192	192
<b>Total IVA soportado</b>		<b>4.582</b>	<b>4.582</b>	<b>4.833</b>	<b>4.833</b>	<b>4.833</b>	<b>4.833</b>	<b>3.829</b>	<b>5.336</b>	<b>5.336</b>	<b>5.461</b>	<b>5.461</b>
<b>Devengo Proveedor Mensual</b>	<b>27.180</b>	<b>27.180</b>	<b>27.180</b>	<b>28.692</b>	<b>28.692</b>	<b>28.692</b>	<b>28.692</b>	<b>22.644</b>	<b>31.716</b>	<b>31.716</b>	<b>32.472</b>	<b>32.472</b>
Saldo inicial Proveedores	24.156	27.180	27.180	27.180	28.692	28.692	28.692	28.692	22.644	31.716	31.716	32.472
Proveedores del mes	27.180	27.180	27.180	28.692	28.692	28.692	28.692	22.644	31.716	31.716	32.472	32.472
Pago a Proveedores mensual	(24.156)	(27.180)	(27.180)	(27.180)	(28.692)	(28.692)	(28.692)	(28.692)	(22.644)	(31.716)	(31.716)	(32.472)
Saldo final Proveedores	27.180	27.180	27.180	28.692	28.692	28.692	28.692	22.644	31.716	31.716	32.472	32.472

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 6. Proyección mensual Proveedores año 3

		ene-23	feb-23	mar-23	abr-23	may-23	jun-23	jul-23	ago-23	sept-23	oct-23	nov-23	dic-23
<b>Proveedores de Inmovilizado</b>													
Inversiones terrenos (Sin IVA)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inversiones construcciones (Sin IVA)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inversiones mobiliario (Sin IVA)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total IVA soportado</b>	<b>21%</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Saldo Proveedor Inmovilizado</b>		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo inicial del mes		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Proveedor del mes		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago a proveedores mensual		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo proveedores fin de mes		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Proveedores por explotación</b>													
Aprovisionamientos (Sin IVA)													
Asociados al Centro		24.710	24.710	24.710	25.217	25.217	25.724	25.724	22.681	26.738	26.738	26.738	26.738
Gastrobar - Desayuno		2.103	2.103	2.103	2.165	2.165	2.227	2.227	1.856	2.351	2.351	2.351	2.351
Gastrobar - Cocktail night		2.089	2.089	2.089	2.150	2.150	2.212	2.212	1.843	2.335	2.335	2.335	2.335
<b>Total</b>		<b>28.902</b>	<b>28.902</b>	<b>28.902</b>	<b>29.533</b>	<b>29.533</b>	<b>30.163</b>	<b>30.163</b>	<b>26.380</b>	<b>31.424</b>	<b>31.424</b>	<b>31.424</b>	<b>31.424</b>
IVA soportado - 21%	<b>21%</b>	5.628	5.628	5.628	5.747	5.747	5.867	5.867	5.150	6.105	6.105	6.105	6.105
IVA soportado - 10%	<b>10%</b>	210	210	210	217	217	223	223	186	235	235	235	235
<b>Total IVA soportado</b>		<b>5.838</b>	<b>5.838</b>	<b>5.838</b>	<b>5.964</b>	<b>5.964</b>	<b>6.089</b>	<b>6.089</b>	<b>5.336</b>	<b>6.340</b>	<b>6.340</b>	<b>6.340</b>	<b>6.340</b>
<b>Devengo Proveedor Mensual</b>		<b>34.740</b>	<b>34.740</b>	<b>34.740</b>	<b>35.496</b>	<b>35.496</b>	<b>36.252</b>	<b>36.252</b>	<b>31.716</b>	<b>37.765</b>	<b>37.765</b>	<b>37.765</b>	<b>37.765</b>
Saldo inicial Proveedores		32.472	34.740	34.740	34.740	35.496	35.496	36.252	36.252	31.716	37.765	37.765	37.765
Proveedores del mes		34.740	34.740	34.740	35.496	35.496	36.252	36.252	31.716	37.765	37.765	37.765	37.765
Pago a Proveedores mensual		(32.472)	(34.740)	(34.740)	(34.740)	(35.496)	(35.496)	(36.252)	(36.252)	(31.716)	(37.765)	(37.765)	(37.765)
Saldo final Proveedores		34.740	34.740	34.740	35.496	35.496	36.252	36.252	31.716	37.765	37.765	37.765	37.765

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 7. Clientes

### Anexo 7. Proyección mensual Clientes año 1

	ene-22	feb-22	mar-22	abr-22	may-22	jun-22	jul-22	ago-22	sept-22	oct-22	nov-22	dic-22
<b>Clientes</b>												
Ventas Mes (Sin IVA)												
Ventas Estudio	96.491	96.491	96.491	104.532	104.532	104.532	104.532	72.368	120.614	120.614	124.634	124.634
Ventas Gastrobar - Desayuno	5.939	5.939	5.939	6.434	6.434	6.434	6.434	4.454	7.424	7.424	7.671	7.671
Ventas Gastrobar - Cocktail night	5.898	5.898	5.898	6.390	6.390	6.390	6.390	4.424	7.373	7.373	7.619	7.619
<b>Total</b>	<b>108.328</b>	<b>108.328</b>	<b>108.328</b>	<b>117.356</b>	<b>117.356</b>	<b>117.356</b>	<b>117.356</b>	<b>81.246</b>	<b>135.411</b>	<b>135.411</b>	<b>139.924</b>	<b>139.924</b>
IVA repercutido - 21%	21%	1.239	1.239	1.239	1.342	1.342	1.342	929	1.548	1.548	1.600	1.600
IVA repercutido - 10%	10%	10.243	10.243	10.243	11.097	11.097	11.097	7.682	12.804	12.804	13.231	13.231
<b>Total IVA repercutido</b>		<b>11.482</b>	<b>11.482</b>	<b>11.482</b>	<b>12.438</b>	<b>12.438</b>	<b>12.438</b>	<b>8.611</b>	<b>14.352</b>	<b>14.352</b>	<b>14.830</b>	<b>14.830</b>
<b>Devengo Clientes Mensual</b>	<b>119.810</b>	<b>119.810</b>	<b>119.810</b>	<b>129.794</b>	<b>129.794</b>	<b>129.794</b>	<b>129.794</b>	<b>89.858</b>	<b>149.763</b>	<b>149.763</b>	<b>154.755</b>	<b>154.755</b>
Saldo inicial Clientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Clientes del mes	(119.810)	(119.810)	(119.810)	(129.794)	(129.794)	(129.794)	(129.794)	(89.858)	(149.763)	(149.763)	(154.755)	(154.755)
Cobro a Clientes mensual	119.810	119.810	119.810	129.794	129.794	129.794	129.794	89.858	149.763	149.763	154.755	154.755
Saldo final Clientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 7. Proyección mensual Clientes año 2

		Inicio	ene-21	feb-21	mar-21	abr-21	may-21	jun-21	jul-21	ago-21	sept-21	oct-21	nov-21	dic-21
<b>Clientes</b>														
Ventas Mes (Sin IVA)														
Ventas Estudio		-	-	-	-	-	-	-	-	-	72.368	76.389	76.389	80.409
Ventas Gastrobar - Desayuno		-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.454	4.702	4.702	4.949
Ventas Gastrobar - Cocktail night		-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.424	4.670	4.670	4.915
<b>Total</b>		-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>81.246</b>	<b>85.760</b>	<b>85.760</b>	<b>90.274</b>
IVA repercutido - 21%	21%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	929	981	981	1.032
IVA repercutido - 10%	10%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7.682	8.109	8.109	8.536
<b>Total IVA repercutido</b>		-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>8.611</b>	<b>9.090</b>	<b>9.090</b>	<b>9.568</b>
<b>Devengo Clientes Mensual</b>		-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>89.858</b>	<b>94.850</b>	<b>94.850</b>	<b>99.842</b>
Saldo inicial Clientes		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Clientes del mes		-	-	-	-	-	-	-	-	-	(89.858)	(94.850)	(94.850)	(99.842)
Cobro a Clientes mensual		-	-	-	-	-	-	-	-	-	89.858	94.850	94.850	99.842
Saldo final Clientes		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: elaboración propia.





## Anexo 7. Proyección mensual Clientes año 3

	ene-23	feb-23	mar-23	abr-23	may-23	jun-23	jul-23	ago-23	sept-23	oct-23	nov-23	dic-23
<b>Clientes</b>												
Ventas Mes (Sin IVA)												
Ventas Estudio	136.695	136.695	136.695	140.716	140.716	144.736	144.736	120.614	152.777	152.777	152.777	152.777
Ventas Gastrobar - Desayuno	8.414	8.414	8.414	8.661	8.661	8.909	8.909	7.424	9.404	9.404	9.404	9.404
Ventas Gastrobar - Cocktail night	8.356	8.356	8.356	8.602	8.602	8.848	8.848	7.373	9.339	9.339	9.339	9.339
<b>Total</b>	<b>153.465</b>	<b>153.465</b>	<b>153.465</b>	<b>157.979</b>	<b>157.979</b>	<b>162.493</b>	<b>162.493</b>	<b>135.411</b>	<b>171.520</b>	<b>171.520</b>	<b>171.520</b>	<b>171.520</b>
IVA repercutido - 21%	1.755	1.755	1.755	1.806	1.806	1.858	1.858	1.548	1.961	1.961	1.961	1.961
IVA repercutido - 10%	14.511	14.511	14.511	14.938	14.938	15.365	15.365	12.804	16.218	16.218	16.218	16.218
<b>Total IVA repercutido</b>	<b>16.266</b>	<b>16.266</b>	<b>16.266</b>	<b>16.744</b>	<b>16.744</b>	<b>17.222</b>	<b>17.222</b>	<b>14.352</b>	<b>18.179</b>	<b>18.179</b>	<b>18.179</b>	<b>18.179</b>
<b>Devengo Clientes Mensual</b>	<b>169.731</b>	<b>169.731</b>	<b>169.731</b>	<b>174.723</b>	<b>174.723</b>	<b>179.715</b>	<b>179.715</b>	<b>149.763</b>	<b>189.699</b>	<b>189.699</b>	<b>189.699</b>	<b>189.699</b>
Saldo inicial Clientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Clientes del mes	(169.731)	(169.731)	(169.731)	(174.723)	(174.723)	(179.715)	(179.715)	(149.763)	(189.699)	(189.699)	(189.699)	(189.699)
Cobro a Clientes mensual	169.731	169.731	169.731	174.723	174.723	179.715	179.715	149.763	189.699	189.699	189.699	189.699
Saldo final Clientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 8. Otros elementos del circulante

### Anexo 8. Proyección mensual Otros elementos circulantes año 1

	Inicio	ene-21	feb-21	mar-21	abr-21	may-21	jun-21	jul-21	ago-21	sept-21	oct-21	nov-21	dic-21
<b>Impuesto Valor Añadido</b>													
IVA Soportado Prov. Inmovilizado - Acum.	(2.124.112)	-	-	-	-	-	-	(171.856)	-	-	-	-	-
IVA Soportado - Acumulado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(3.829)	(3.954)	(3.954)	(4.080)
IVA Repercutido - Acumulado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8.611	9.090	9.090	9.568
<b>IVA devengado mensualmente - Total</b>	<b>(2.124.112)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(171.856)</b>	<b>-</b>	<b>4.783</b>	<b>5.135</b>	<b>5.135</b>	<b>5.488</b>
IVA Inicial	-	(2.124.112)	(2.124.112)	(2.124.112)	(2.124.112)	(2.124.112)	(2.124.112)	(2.124.112)	(2.295.967)	(2.295.967)	(2.291.185)	(2.286.049)	(2.280.914)
IVA devengado mensualmente	(2.124.112)	-	-	-	-	-	-	(171.856)	-	4.783	5.135	5.135	5.488
Pago IVA (trimestralmente)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IVA final mes - saldo	(2.124.112)	(2.124.112)	(2.124.112)	(2.124.112)	(2.124.112)	(2.124.112)	(2.124.112)	(2.295.967)	(2.295.967)	(2.291.185)	(2.286.049)	(2.280.914)	(2.275.426)
<b>Impuesto de Sociedades</b>													
Base imponible acumulada	(3.000)	(13.417)	(23.833)	(34.250)	(44.667)	(55.083)	(65.500)	(83.767)	(109.120)	(86.160)	(59.320)	(32.480)	(1.759)
Pago a cuenta	18%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Devengo pago anual	25%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago fraccionado ya abonado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Salida de caja	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo Inicial	-	-	(2.604)	(5.208)	(7.813)	(10.417)	(13.021)	(15.625)	(20.192)	(26.530)	(20.790)	(14.080)	(7.370)
Movimiento mensual	-	(2.604)	(2.604)	(2.604)	(2.604)	(2.604)	(2.604)	(4.567)	(6.338)	5.740	6.710	6.710	7.680
Pago	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo fin de mes	-	(2.604)	(5.208)	(7.813)	(10.417)	(13.021)	(15.625)	(20.192)	(26.530)	(20.790)	(14.080)	(7.370)	310
<b>Seguridad Social</b>													
Saldo Inicial	-	-	1.993	1.993	1.993	1.993	1.993	1.993	1.993	1.993	4.909	4.909	4.909
Devengo mensual	-	1.993	1.993	1.993	1.993	1.993	1.993	1.993	1.993	4.909	4.909	4.909	4.909
Pago mes vencido	-	-	(1.993)	(1.993)	(1.993)	(1.993)	(1.993)	(1.993)	(1.993)	(1.993)	(4.909)	(4.909)	(4.909)
Saldo fin de mes	-	1.993	1.993	1.993	1.993	1.993	1.993	1.993	1.993	4.909	4.909	4.909	4.909
<b>IRPF Empleados</b>													
Saldo Inicial	-	-	1.133	2.267	3.400	1.133	2.267	3.400	1.133	2.267	4.469	2.202	4.404
Devengo mensual	-	1.133	1.133	1.133	1.133	1.133	1.133	1.133	1.133	2.202	2.202	2.202	2.202
Pago mes vencido	-	-	-	-	(3.400)	-	-	(3.400)	-	-	(4.469)	-	-
Saldo fin de mes	-	1.133	2.267	3.400	1.133	2.267	3.400	1.133	2.267	4.469	2.202	4.404	6.606

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 8. Proyección mensual Otros elementos circulantes año 2

	ene-22	feb-22	mar-22	abr-22	may-22	jun-22	jul-22	ago-22	sept-22	oct-22	nov-22	dic-22
<b>Impuesto Valor Añadido</b>												
IVA Soportado Prov. Inmovilizado - Acum.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IVA Soportado - Acumulado	(4.582)	(4.582)	(4.582)	(4.833)	(4.833)	(4.833)	(4.833)	(3.829)	(5.336)	(5.336)	(5.461)	(5.461)
IVA Repercutido - Acumulado	11.482	11.482	11.482	12.438	12.438	12.438	12.438	8.611	14.352	14.352	14.830	14.830
<b>IVA devengado mensualmente - Total</b>	<b>6.899</b>	<b>6.899</b>	<b>6.899</b>	<b>7.605</b>	<b>7.605</b>	<b>7.605</b>	<b>7.605</b>	<b>4.783</b>	<b>9.016</b>	<b>9.016</b>	<b>9.369</b>	<b>9.369</b>
IVA Inicial	(2.275.426)	6.899	13.799	20.698	7.605	15.210	22.815	7.605	12.388	21.404	9.016	18.386
IVA devengado mensualmente	6.899	6.899	6.899	7.605	7.605	7.605	7.605	4.783	9.016	9.016	9.369	9.369
Pago IVA (trimestralmente)	2.275.426			(20.698)			(22.815)			(21.404)		
IVA final mes - saldo	6.899	13.799	20.698	7.605	15.210	22.815	7.605	12.388	21.404	9.016	18.386	27.755
<b>Impuesto de Sociedades</b>												
Base imponible acumulada	46.244	92.487	138.731	192.736	246.742	300.747	354.752	377.711	446.759	515.806	588.734	661.663
Pago a cuenta												
Devengo pago anual												
Pago fraccionado ya abonado												
Salida de caja												
Saldo Inicial	310	11.871	23.432	34.993	48.494	61.996	75.497	88.998	94.738	112.000	129.262	147.494
Movimiento mensual	11.561	11.561	11.561	13.501	13.501	13.501	13.501	5.740	17.262	17.262	18.232	18.232
Pago												
Saldo fin de mes	11.871	23.432	34.993	48.494	61.996	75.497	88.998	94.738	112.000	129.262	147.494	165.726
<b>Seguridad Social</b>												
Saldo Inicial	4.909	4.909	4.909	4.909	4.909	4.909	4.909	4.909	4.909	5.025	5.025	5.025
Devengo mensual	4.909	4.909	4.909	4.909	4.909	4.909	4.909	4.909	5.025	5.025	5.025	5.025
Pago mes vencido	(4.909)	(4.909)	(4.909)	(4.909)	(4.909)	(4.909)	(4.909)	(4.909)	(4.909)	(5.025)	(5.025)	(5.025)
Saldo fin de mes	4.909	4.909	4.909	4.909	4.909	4.909	4.909	4.909	5.025	5.025	5.025	5.025
<b>IRPF Empleados</b>												
Saldo Inicial	6.606	2.202	4.404	6.606	2.202	4.404	6.606	2.202	4.404	6.649	2.244	4.489
Devengo mensual	2.202	2.202	2.202	2.202	2.202	2.202	2.202	2.202	2.244	2.244	2.244	2.244
Pago mes vencido	(6.606)			(6.606)			(6.606)			(6.649)		
Saldo fin de mes	2.202	4.404	6.606	2.202	4.404	6.606	2.202	4.404	6.649	2.244	4.489	6.733

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 8. Proyección mensual Otros elementos circulantes año 3

	ene-23	feb-23	mar-23	abr-23	may-23	jun-23	jul-23	ago-23	sept-23	oct-23	nov-23	dic-23
<b>Impuesto Valor Añadido</b>												
IVA Soportado Prov. Inmovilizado - Acum.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IVA Soportado - Acumulado	(5.838)	(5.838)	(5.838)	(5.964)	(5.964)	(6.089)	(6.089)	(5.336)	(6.340)	(6.340)	(6.340)	(6.340)
IVA Repercutido - Acumulado	16.266	16.266	16.266	16.744	16.744	17.222	17.222	14.352	18.179	18.179	18.179	18.179
<b>IVA devengado mensualmente - Total</b>	<b>10.428</b>	<b>10.428</b>	<b>10.428</b>	<b>10.780</b>	<b>10.780</b>	<b>11.133</b>	<b>11.133</b>	<b>9.016</b>	<b>11.839</b>	<b>11.839</b>	<b>11.839</b>	<b>11.839</b>
IVA Inicial	27.755	10.428	20.855	31.283	10.780	21.561	32.694	11.133	20.150	31.988	11.839	23.678
IVA devengado mesualmente	10.428	10.428	10.428	10.780	10.780	11.133	11.133	9.016	11.839	11.839	11.839	11.839
Pago IVA (trimestralmente)	(27.755)			(31.283)			(32.694)			(31.988)		
IVA final mes - saldo	10.428	20.855	31.283	10.780	21.561	32.694	11.133	20.150	31.988	11.839	23.678	35.517
<b>Impuesto de Sociedades</b>												
Base imponible acumulada	84.570	169.141	253.711	342.162	430.613	522.945	615.277	684.325	783.918	883.512	983.105	1.082.699
Pago a cuenta												
Devengo pago anual							165.416					
Pago fraccionado ya abonado												
Salida de caja							(165.416)					
Saldo Inicial	165.726	186.868	208.011	229.154	251.266	273.379	296.462	154.129	171.391	196.290	221.188	246.086
Movimiento mensual	21.143	21.143	21.143	22.113	22.113	23.083	23.083	17.262	24.898	24.898	24.898	24.898
Pago							(165.416)					
Saldo fin de mes	186.868	208.011	229.154	251.266	273.379	296.462	154.129	171.391	196.290	221.188	246.086	270.985
<b>Seguridad Social</b>												
Saldo Inicial	5.025	5.025	5.025	5.025	5.025	5.025	5.025	5.025	5.025	5.146	5.146	5.146
Devengo mensual	5.025	5.025	5.025	5.025	5.025	5.025	5.025	5.025	5.146	5.146	5.146	5.146
Pago mes vencido	(5.025)	(5.025)	(5.025)	(5.025)	(5.025)	(5.025)	(5.025)	(5.025)	(5.025)	(5.146)	(5.146)	(5.146)
Saldo fin de mes	5.025	5.025	5.025	5.025	5.025	5.025	5.025	5.025	5.146	5.146	5.146	5.146
<b>IRPF Empleados</b>												
Saldo Inicial	6.733	2.244	4.489	6.733	2.244	4.489	6.733	2.244	4.489	6.777	2.288	4.576
Devengo mensual	2.244	2.244	2.244	2.244	2.244	2.244	2.244	2.244	2.288	2.288	2.288	2.288
Pago mes vencido	(6.733)			(6.733)			(6.733)			(6.777)		
Saldo fin de mes	2.244	4.489	6.733	2.244	4.489	6.733	2.244	4.489	6.777	2.288	4.576	6.864

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 9. Precios principales competidores

### Anexo 9. Análisis de precios competencia 1

Center	City	Country	€/Month
The Collective			
Old Oak	London	UK	1.597
Canary Wharf	London	UK	1.927
Open door			
Michigan Ave	Oakland	US	855
8th Street	Oakland	US	1.350
RoseWood	Berkeley	US	1.611
The Loft	San Francisco	US	1.607
Eddie Anex	San Francisco	US	1.710
The forges	Portland	US	765
Ollie			
Long Island	Long Island	US	1.549
Manhattan	New York	US	2.498
Pittsburgh	Pittsburgh	US	1.531
Common			
Tompkins	New York	US	1.418
Hamilton	New York	US	1.440
Cypress	New York	US	1.481
Havemeyer	New York	US	1.589
Baltic	New York	US	1.935
Cornelia	New York	US	1.328
Sterling	New York	US	1.341
Kingston	New York	US	1.260
Fairview	New York	US	1.328
Albany	New York	US	1.170
Pacific	New York	US	1.346
Herkimer	New York	US	1.337
Lincoln	New York	US	1.283
Baltic West	New York	US	2.048
Grand	New York	US	1.431
Melrose	Los Angeles	US	1.395
Belmont	Los Angeles	US	1.418
MacArthur	San Francisco	US	1.148
Minna	San Francisco	US	2.025
Valencia	San Francisco	US	2.205
Racine	Chicago	US	878
Briar	Chicago	US	990
Damen	Chicago	US	1.103
Bowman	Washington DC	US	1.350
Richardson	Washington DC	US	1.283
Summit	Seattle	US	900
Terry	Seattle	US	1.170

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 9. Análisis de precios competencia 2

Center	City	Country	€/Month
<b>Collegiate</b>			
Bristol	Birmingham	UK	1.072
St Peter's Hall	Bournemouth	UK	956
Tower	Bristol	UK	920
WaterLane	Bristol	UK	906
Eclipse	Cardiff	UK	956
Neighbourhood	Cardiff	UK	900
Roman House	Derby	UK	805
Marketgait	Dundee	UK	930
Gateway	Edinburgh	UK	971
McDonald	Edinburgh	UK	931
WestGate	Exeter	UK	1.000
Claremont	Glasgow	UK	942
St Mark's	Lincoln	UK	831
Fontenoy	Liverpool	UK	880
Charles Morton	London	UK	1.503
Plummer	Newcastle	UK	841
Nova	Nottingham	UK	950
New Century	Reading	UK	1.186
Aravaca	Madrid	ES	1.075
Marina Real	Valencia	ES	966
Marques Pombal	Lisboa	PT	1.109
<b>The Loft Town</b>			
The Loft Town	Barcelona	ES	
<b>The Student Hotel</b>			
Marina	Barcelona	ES	1.231
Poble Sec	Barcelona	ES	1.304
Berlin	Berlin	DE	893
Dresden	Dresden	DE	505
Florence	Florenca	IT	1.182
Paris	Paris	FR	1.068
Amsterdam	Amsterdam	NL	1.024
Eindhoven	Eindhoven	NL	852
Groningen	Groningen	NL	924
Maastricht	Maastricht	NL	871
Rotterdam	Rotterdam	NL	1.121
The Hague	The Hague	NL	913

Fuente: elaboración propia.



## Anexo 8. Análisis de precios competencia 3

Center	City	Country	€/Month
RESA			
Pere Felip	Barcelona	ES	713
La Ciutadella	Barcelona	ES	660
Lesseps	Barcelona	ES	668
La Salle	Barcelona	ES	912
Mar	Barcelona	ES	662
Torre Girona	Barcelona	ES	856
Diagonal	Barcelona	ES	1.156
Pius Font i Quer	Barcelona	ES	586
Colegio Mayor	Madrid	ES	1.251
Erasmus	Madrid	ES	708
Santa Maria	Madrid	ES	1.429
Valle hermoso	Madrid	ES	1.297
Claudio Coello	Madrid	ES	1.550
Giner de los Rios	Madrid	ES	652
Siglo XXI	A Coruña	ES	721
Blas de Otero	Bilbao	ES	633
Montilivi	Girona	ES	638
Emperador Carlos V	Granada	ES	833
Campus Malaga	Malaga	ES	876
As Burgas	Ourense	ES	480
Los Abedules	Pamplona	ES	673
Cuenca	Salamanca	ES	710
Hernán Cortés	Salamanca	ES	925
Manuel Agud Querol	San Sebastian	ES	836
Roberto de Nobili	Sant Cugat del Vallès	ES	976
Rector Ramón Carande	Sevilla	ES	705
Tarragona Mediterrani	Tarragona	ES	721
Sant Jordi	Tarragona	ES	876
Francesc Giralt i Serrà	Terrassa	ES	617
Hipatia	Terrassa	ES	689
Damià Bonet	Valencia	ES	677
La Concepción	Valencia	ES	900
O Castro	Vigo	ES	495
Tomás Alfaro Fournier	Vitoria	ES	652

Fuente: elaboración propia.





## 12. BIBLIOGRAFIA

The Boston Consulting Group. (2018). Decoding Global Talent 2018. Recuperado de: <http://media-publications.bcg.com/Decoding-Global-Talent/BCG-2018-Jun-2018-R.pdf>

CaixaBank Research. (2019). Informe Mensual Enero (430). Recuperado de: <http://www.caixabankresearch.com/2019-01-01-000000>

CaixaBank Research. (2019). Informe Mensual Marzo (432). Recuperado de: <http://www.caixabankresearch.com/2019-03-01-000000>

CaixaBank Research. (2019). Informe Mensual Abril (433). Recuperado de: <http://www.caixabankresearch.com/2019-04-01-000000>

Cushman & Wakefield. (2018). Global Investment Atlas 2018. Recuperado de: <http://www.cushmanwakefield.es/es-es/research-and-insight/2018/global-investment-atlas-2018>

European Startup Initiative. (2017). Startup HeatMap Europe. Recuperado de: [https://www.startupheatmap.eu/assets/pdf/startups-heatmap-europe\\_2017\\_executive-summary.pdf](https://www.startupheatmap.eu/assets/pdf/startups-heatmap-europe_2017_executive-summary.pdf)

Jones Lang LaSalle. (2018). Offices. The keys to a constantly evolving market. Recuperado de: [http://www.jll.es/spain/es-es/Documents/Informes\\_Research/annual-report-offices-2017-eng.pdf](http://www.jll.es/spain/es-es/Documents/Informes_Research/annual-report-offices-2017-eng.pdf)

Jones Lang LaSalle. (2019). Offices. Flex y Tech revolucionan el Mercado. Recuperado de: <https://www.jll.es/content/dam/jll-com/documents/pdf/research/es-oficinas-anual-2018-es.pdf>

Jones Lang LaSalle. (2019). Offices. El 'boom' de las techies en el sector de oficinas. Recuperado de: <https://www.jll.es/es/analisis-y-tendencias/espacios-de-trabajo/el-boom-de-las-techies-en-el-sector-de-oficinas>

National Real Estate Investor. (2019). Developers Claim Co-Living Suites Earn More Per Square Foot Than Regular Apartment Rentals. Recuperado de: <https://www.nreionline.com/multifamily/developers-claim-co-living-suites-earn-more-square-foot-regular-apartment-rental>





### 13. GLOSARIO

<b>B2B</b>	<i>“Negocio a negocio”</i> hace referencia a las transacciones comerciales entre empresas.
<b>BD</b>	Business District, distrito de negocios.
<b>BreakEven</b>	Umbral de Rentabilidad, punto muerto o punto de equilibrio.
<b>CBD</b>	Central Business District, distrito central de negocios. En Barcelona se incluye el mercado 22@.
<b>Capex</b>	Gastos de Capital se desarrolla a los gastos e inversiones asociados con bienes físicos.
<b>Coworking</b>	Lugar de trabajo para profesionales de diferentes sectores, comparten un mismo espacio de trabajo sin perder su independencia.
<b>EBIT</b>	Calculado como el beneficio de explotación más las variaciones de valor de las inversiones inmobiliarias y resultado por variación de valor de activos y por deterioro.
<b>EBITDA</b>	Resultado operativo antes de revalorizaciones netas, ventas de activos amortizaciones, provisiones, intereses, impuestos y extraordinarios.
<b>Margen Bruto</b>	El margen bruto es el beneficio directo que obtiene una empresa por un bien o servicio, es decir, la diferencia entre el precio de venta (sin IVA) de un producto y su coste de producción.
<b>Margen de Contribución</b>	Valor que resulta de la diferencia entre el precio de venta menos los costes variables.



<b>Opex</b>	Operational expenditures, es un coste asociado al funcionamiento de un producto, negocio o sistema. Sinónimo gastos operativos, o gastos operacionales.
<b>Proptech</b>	PropTech se refiere a cualquier empresa que utiliza la tecnología para mejorar o reinventar cualquier servicio dentro del sector inmobiliario.
<b>Take-up</b>	Demanda materializada en el mercado de alquiler entendida como nuevos contratos firmados
<b>Vacancy</b>	Espacio no ocupado o no alquilado en el mercado de alquiler entendida como superficie desocupada.
<b>Working Capital</b>	Recursos financieros a largo plazo que la empresa necesita para realizar su actividad en el corto plazo.